

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: «Товарні ресурси підприємства оптово-роздрібної торгівлі:
формування та удосконалення (на матеріалах ТОВ «Україна»))

Виконав: здобувач першого рівня вищої
освіти, групи 401-ЕП
спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»
Коротченко Єгор Андрійович

Керівник роботи:
доцент кафедри економіки, підприємництва та
маркетингу, кандидат економічних наук
Скрильник А.С.

Рецензент:
доцент кафедри менеджменту і логістики,
кандидат економічних наук
Чайкіна А.О.

Полтава 2021

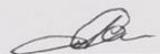
Консультанти:

з кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

(охорона праці)

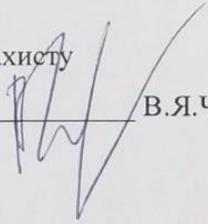
07.06.2021 р.  В.В. Биба

Здобувач 14.06 2021 р.  Є.А. Коротченко

Керівник роботи 15.06 2021 р.  А.С. Скрильник

Нормоконтроль 16.06. 2021 р.  А.С. Скрильник

Допустити до захисту

Завідувач кафедри 18.06.2021 р.  В.Я.Чевганова

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту

**ПОДАННЯ
ГОЛОВІ ЕКЗАМЕНАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ
ЩОДО ЗАХИСТУ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА**

Направляється студент до захисту кваліфікаційної роботи бакалавра

Коротченко Єгор Андрійович

(прізвище та ініціали)

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(шифр і назва спеціальності)

на тему Товарні ресурси підприємства оптово-роздрібної торгівлі: формування та удосконалення (на матеріалах ТОВ «Україна»)

Кваліфікаційна робота бакалавра і рецензія додаються.

Директор ННІ ФЕМ

І.В. Черниш

Довідка про успішність

Коротченко Є.А.

(прізвище та ініціали студента)

за період навчання в навчально-науковому інституті фінансів,
економіки та менеджменту з 2019 року по 2021 року повністю виконав(ла) навчальний
план зі спеціальності з таким розподілом оцінок за :

національною шкалою: відмінно 20 %, добре 65 %, задовільно 5 %;

Секретар інституту

Н.О. Гладун

Висновок керівника кваліфікаційної роботи бакалавра

Студент (ка) Коротченко Є.А. в достатньому обсязі виконав
усі поставлені завдання щодо виконання кваліфіка-
ційної роботи бакалавра, зробив рекомендації
щодо удосконалення товарної політики і т.д.
В цілому робота заслуговує оцінці «добре»

Керівник роботи

Скрильник А.С.
(підпис)

„15” червня 2021 року

Висновок кафедри про кваліфікаційну роботу бакалавра

Кваліфікаційна робота бакалавра розглянута. Студент(ка) Коротченко Є.А.

(прізвище та ініціали)

допускається до захисту даної роботи.

Завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

(назва)

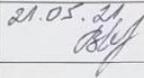
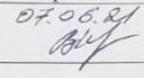
Чевганова В.Я.

(прізвище та ініціали)

(підпис)

„18” червня 2021 року

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Охорона праці	Биба В.В., к.т.н., доцент	21.05.21 	07.06.21 

7. Дата видачі завдання 26.04.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретична частина	26/04–09/05	30%
2	Аналітична частина	10/05–23/05	60%
3	Проектна частина	24/05–06/06	88%
4	Виготовлення ілюстративного матеріалу, перевірка на плагіат	07/06–13/06	95%
5	Рецензування та підготовка до захисту	14/06–20/06	100%
6	Захист випускної роботи бакалавра	22/06–27/06	+

Здобувач


(підпис)

Коротченко Є.А.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Скрильник А.С.
(прізвище та ініціали)

Примітки:

28. Форму призначено для видачі завдання студенту на виконання дипломного проєкту (роботи) і контролю за ходом роботи з боку кафедри (циклової комісії) і декана факультету (завідувача відділення).
29. Розробляється керівником дипломного проєкту (роботи). Видається кафедрою (цикловою комісією).
30. Формат бланка А4 (210 × 297 мм), 2 сторінки.

РЕФЕРАТ

Коротченко Є.А. «Товарні ресурси підприємства оптово-роздрібною торгівлі: формування та удосконалення (на матеріалах ТОВ «Україна»). Машинопис. Кваліфікаційна робота для здобуття першого рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2021.

Робота містить 145 сторінок, 14 таблиць, 19 рисунків, кількість джерел літератури 61, 2 додатки

Актуальність дослідження визначається необхідністю підвищення ефективності управління товарними ресурсами вітчизняних підприємств, як джерела підвищення конкурентоздатності, найважливішої умови науково-технічного реформування економічних систем підприємств сільського господарства.

Мета роботи – провести дослідження системи управління товарними ресурсами й визначити шляхи підвищення ефективності їх обертання.

Об'єктом дослідження даної роботи є Товариство з обмеженою відповідальністю «Україна», предметом - управління товарними ресурсами та забезпечення ефективності їх формування.

У роботі використано наступні методи дослідження: статистичні методи, моделювання, балансовий метод при аналізі та оцінці фінансово-економічного стану підприємства, порівняльний та системний аналіз тощо.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що розглянуті методичні підходи та теоретичні узагальнення з проблеми удосконалення структури товарних ресурсів можуть слугувати науково-теоретичною основою для вирішення проблем формування товарних ресурсів на ТОВ «Україна» та підвищення ефективності управління ними.

Ключові слова: ресурс, товар, товарний ресурс, товарний запас, товарообіг, управління товарними ресурсами, майно, основі фонди, оборотні засоби, прибутковість.

ABSTRACT

Korotchenko E.A. "Commodity resources of the enterprise of wholesale and retail trade: formation and improvement (on the materials of LLC "Ukraine"). Typescript. Graduation thesis for the bachelor's degree in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activities". - Poltava: National University "Poltava Polytechnic named after Yuri Kondratyuk", 2021.

The work contains 145 pages, 14 tables, 19 drawings, number of sources of literature 61, 2 applications

Key words: resource, commodity, commodity resource, commodity reserve, commodity turnover, management of commodity resources, property, foundation funds, working capital, profitability.

The relevance of the study is determined by the need to increase the efficiency of management of commodity resources of domestic enterprises as a source of increasing competitiveness, the most important condition for scientific and technical reform of economic systems of agricultural enterprises.

The purpose of the work is to conduct a study of the management system of commodity resources and identify ways to improve the efficiency of their rotation.

The object of study of this work is the Limited Liability Company "Ukraine", the subject - the management of commodity resources and ensuring the effectiveness of their formation.

The following research methods are used in the work: statistical methods, modeling, balance method in the analysis and assessment of the financial and economic condition of the enterprise, comparative and system analysis, etc.

The practical significance of the study is that the considered methodological approaches and theoretical generalizations on the problem of commodity resource management can serve as a scientific and theoretical basis for solving problems of commodity resources formation at LLC "Ukraine" and increase their management efficiency.

ЗМІСТ

Вступ.....	9
Розділ 1. Теоретичні основи формування ресурсів підприємства та особливості управління ними.....	11
1.1. Сутність, склад та структура товарних ресурсів підприємства.....	11
1.2. Джерела формування товарних ресурсів підприємства та показники ефективності їх використання	21
1.3. Особливості управління ефективністю формування та використання товарних ресурсів на підприємстві.....	36
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Україна».....	50
2.1. Стан, проблеми та перспективи розвитку агропромислового комплексу України	50
2.2. Організаційно-правові засади функціонування підприємства.....	57
2.3. Аналіз основних економічних і фінансових показників діяльності підприємства.....	68
2.4. Стан охорони праці на підприємстві ТОВ «Україна».....	80
Розділ 3. Основні напрями підвищення ефективності формування та удосконалення товарних ресурсів на ТОВ «Україна»	89
3.1. Аналіз стану, структури та динаміки формування товарних ресурсів на ТОВ «Україна».....	89
3.2. Формування шляхів підвищення ефективності формування товарних ресурсів на підприємстві.....	91
3.3. Пропозиції щодо удосконалення структури товарних ресурсів на ТОВ «Україна».....	101
Висновки та пропозиції.....	108
Глосарій.....	119
Список використаних джерел.....	121

Додаток А. Бухгалтерська і статистична звітність підприємства за 2017 рік.....	
Додаток Б. Бухгалтерська і статистична звітність підприємства за 2018 рік.....	
Додаток В. Бухгалтерська і статистична звітність підприємства за 2019 рік.....	
Додаток Г. Ілюстративний матеріал.....	

ВСТУП

Актуальність теми. Побудова ринкової моделі економіки зумовлює необхідність дослідження фінансів підприємств, складовою яких є товарні ресурси. Беручи участь у процесі виробництва, товарні ресурси за один повний цикл свою вартість повністю переносять на новостворений продукт. Від складу, структури, розміщення товарних ресурсів та джерел їх формування значною мірою залежить розмір фінансових ресурсів підприємства. Як один із найважливіших елементів відтворювального процесу вони забезпечують платоспроможність суб'єктів підприємницької діяльності.

Останнім часом в умовах становлення ринкових відносин в незалежній Україні загальний фінансовий стан та інвестиційна діяльність як приватизованих, так і державних підприємств значно погіршилися. Лише за минуле десятиріччя обсяг матеріальних запасів на вітчизняних промислових підприємствах зменшився більше, ніж на 1/3, грошових коштів та відвантаженої продукції – на 6 і 11% відповідно, величина дебіторської заборгованості зростає більше, ніж в 1,5 рази.

Зростання обсягів дебіторської заборгованості нібито свідчить про поліпшення збуту продукції, прискорення обертання оборотних активів, але це відбувається на фоні скорочення матеріальних запасів, тобто на фоні зменшення обсягів виробництва продукції. Скорочення залишків коштів свідчить не стільки про високий рівень управління грошовими потоками, скільки про гострий дефіцит цих коштів, зумовлений інфляцією, кризою неплатежів, недосконалою податковою політикою.

Наведені дані говорять про те, що українські підприємства опинилися в скрутній фінансовій ситуації через загальноекономічну кризу, дефіцит фінансових ресурсів, низьку купівельну спроможність суб'єктів господарювання та інші фактори.

Актуальність і важливість питань удосконалення управління оборотними засобами, її велике значення для фінансово-господарської діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання, відсутність конкретних вітчизняних методичних розробок у сфері управління оборотними засобами підприємств окремих галузей економіки обумовили вибір теми, мету і послідовність наукового дослідження.

Мета роботи полягає в здійсненні економіко-теоретичного аналізу сутності управління товарними ресурсами на підприємстві, виявленні внутрішніх резервів підвищення ефективності цього процесу та розробці пропозицій щодо оптимізації формування товарних ресурсів підприємства та поліпшення їх використання.

Відповідно до цієї мети в процесі дослідження потрібно вирішити такі завдання:

- розглянути економічну сутність, класифікацію та джерела формування товарних ресурсів підприємства;
- охарактеризувати систему управління товарними ресурсами підприємства;
- визначити методику дослідження ефективності використання товарних ресурсів;
- дослідити стан та перспективи розвитку виробництва сільськогосподарської продукції в Україні
- розглянути організаційно-правовий статус ТОВ «Україна» та охарактеризувати його діяльність;
- визначити та проаналізувати основні економічні та фінансові показники діяльності підприємства;
- дослідити динаміку змін складу, структури та джерел формування товарних ресурсів;
- проаналізувати показники ефективності використання товарних ресурсів підприємства;

– запропонувати шляхи підвищення ефективності використання товарних ресурсів на підприємстві.

Об'єктом роботи є Товариство з обмеженою відповідальністю «Україна».

Предметом роботи є сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів, пов'язаних з підвищенням ефективності використання товарних ресурсів ТОВ «Україна».

Для досягнення поставленої мети у дипломній роботі були використані методи теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу – для дослідження сутності товарних ресурсів підприємства, теоретичних засад управління ними; системного і комплексного підходу – для обґрунтування теоретичного та методичного підходу до оцінки ефективності використання активів підприємства; статистичні та графічні – для аналізу стану і тенденцій динаміки товарних ресурсів підприємства та унаочнення отриманих результатів дипломної роботи.

Інформативною базою дослідження виступили праці вітчизняних та зарубіжних фахівців в галузі управління оборотними засобами, нормативно – правові матеріали, статистична, бухгалтерська звітність та первинні документи ТОВ «Україна».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

1.1 Сутність, склад та структура ресурсів підприємства

Господарську діяльність підприємства можна відобразити такими складовими: від ресурсів до операційних витрати, від загальних доходів до позитивного фінансового результату. За цією схемою окремі підприємства вступають у взаємопов'язані відносини з іншими суб'єктами господарської діяльності з метою виконання соціально-економічних функцій та отримання кінцевого фінансового результату. Функціонування підприємства передбачає використання й відтворення матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [11, 19]. Використовувані ресурси, формуючи ресурсний потенціал окремого підприємства, є часткою ресурсного потенціалу народного господарства в цілому чи окремих його галузей. Отже, ресурсне забезпечення окремих підприємств залежить від ресурсного насичення у країні в цілому.

Ресурси підприємств можна визначити як комплексу характеристику ресурсів і розподілів в розрізі окремих матеріальних елементів, враховуючи безпосередню їх участь у процесі суспільного виробництва чи обігу.

Економічна категорія «ресурси» має ряд основних особливостей:

1) потреба в ресурсах пов'язана з процесом суспільного виробництва та створенням споживчої вартості;

2) структура ресурсів динамічна й залежить передусім від розвитку продуктивних сил і виробничих відносин;

3) використання будь-якого виду ресурсів передбачає їх вартісне відтворення, отже, важливим є процес переходу ресурсів із матеріально-уречевленої форми у вартісну або фінансову.

Відповідно до цих особливостей для ефективного функціонування підприємства важливо визначити оптимальну потребу в ресурсах, особливо фінансових, та забезпечити структуру джерел її формування і використання. Таким чином зображено графічно склад ресурсів підприємства на Рис.1.1



Рисунок 1.1 – Склад ресурсів підприємства

Предмети споживання, які знаходяться в сфері фонду обігу, створюють товарні ресурси. Це маса товарів, яка призначена для наступного продажу, знаходиться в сфері обігу в процесі переміщення від виробника до споживача.

Їх розмір повинен бути достатнім для забезпечення безперебійної торгівлі та широкого вибору товарів для покупців. Необхідність утворення товарних ресурсів обумовлена необхідністю перетворення виробничого асортименту в торговий, необхідністю утворення страхових резервів для згладжування можливих непередбачених коливань в попиті та пропозиції товарів, обумовлених різними чинниками, сезонністю виробництва, невідповідністю ритму споживання тощо.

Товарний ресурс – являє собою масу товарів чи товарних ресурсів, призначену для наступного продажу та здійснення безперебійної торгівлі, що знаходиться в сфері обігу в процесі переміщення від виробництва до споживання [26].

Для характеристики стану, процесів утворення та управління товарні запаси торговельних підприємств класифікують за такими ознаками, які наведені на рисунку 1.2. [36].

Товарні ресурси можуть бути виражені в натуральних показниках (в тоннах, метрах, штуках і т. д.) і в вартісному вираженні (в гривнях) і в днях обігу за продажем товарів. Натуральні показники використовуються для планування товарних ресурсів, отримання товарів, для розрахунку потреби в матеріально-технічних ресурсах, для оперативного обліку залишків товарів. Вартісні показники дозволяють оцінити рівень забезпеченості запасами і цілому по підприємству. Відносні показники розміру товарних ресурсів використовуються для оцінки забезпеченості товарообігу товарними запасами, аналізу періоду та швидкості обертання товарних ресурсів. Динаміка товарних ресурсів та час обертання складаються під впливом великої кількості чинників. Вивчення характеру чинників та механізму їхнього впливу є необхідною передумовою для обґрунтованої оцінки стану ресурсів, планування їх розміру, розробки та прийняття конкретних заходів щодо їх регулювання.

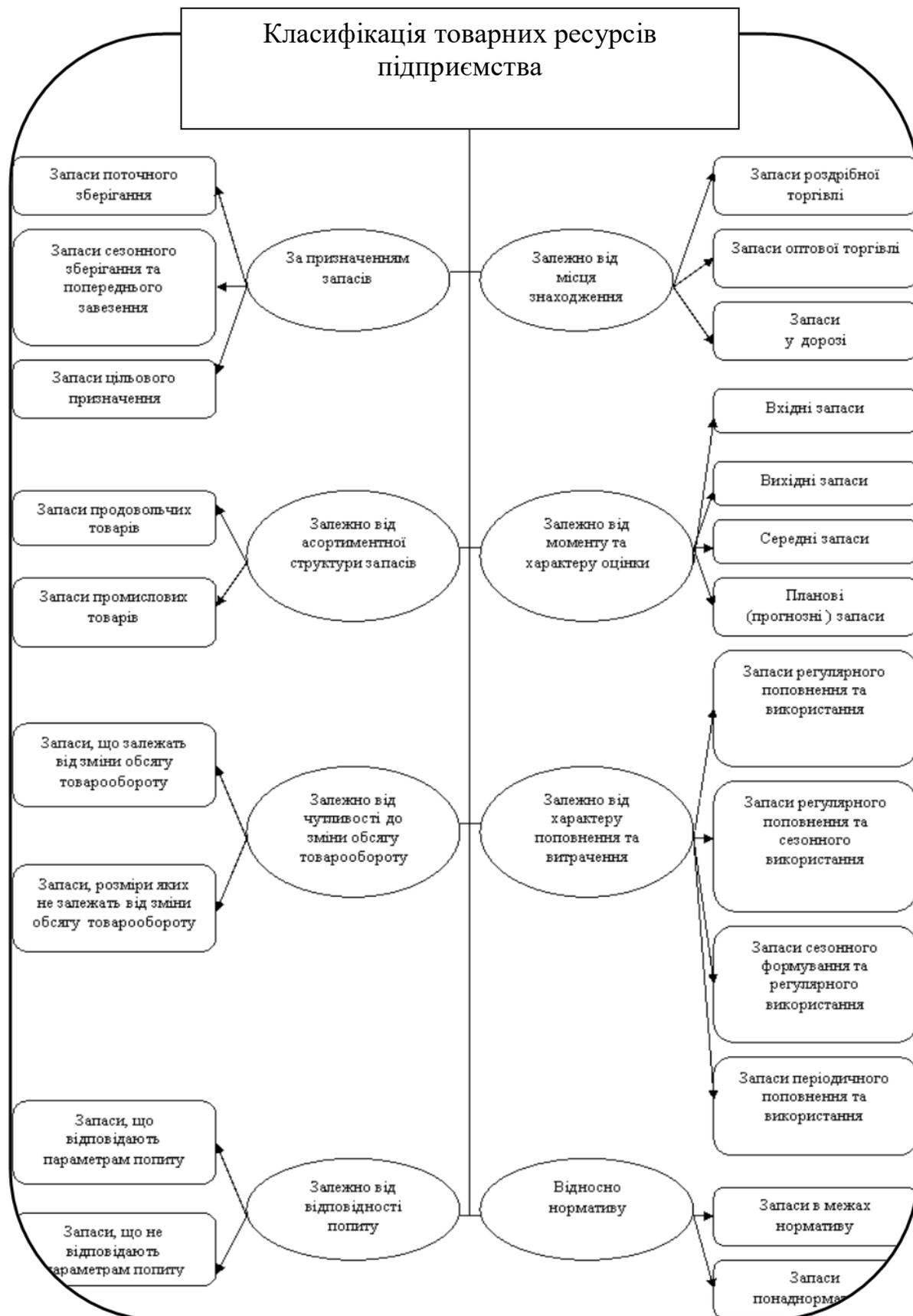


Рисунок 1.2 - Класифікація товарних ресурсів підприємства

Найважливішими зовнішніми чинниками, що визначають розмір товарних ресурсів торговельного підприємства, є наступні чинники, що наведені на рисунку 3 [22,31]:

1. Співвідношення між попитом та пропозицією: в умовах, коли попит населення на окремі товари перевищує його пропозицію, товарооборот здійснюється з найменшими запасами. В міру збільшення пропозиції товарів, насиченості ринку спостерігається деяке уповільнення швидкості обертання товарів.

2. Рівномірність та стійкість споживання окремих товарів: чим стабільнішим та сталішим є попит споживачів на окремі товари, тим меншою є потреба в створенні товарних ресурсів на випадок непередбачених коливань попиту.

3. Ритмічність виробництва окремих товарів: виробництво та закупівля окремих споживчих товарів має сезонний характер. Це відноситься до овочів, цукру, круп, плодоовочевих консервів.

В періоди сезону виробництва торговельні підприємства мають можливість придбання товарів у безпосередніх виробників за мінімальними цінами. Після завершення сезону основним постачальником є різні торговельні посередники, чії ціни значно вищі за ціни виробників. Закупівля окремих дефіцитних товарів після сезону може бути взагалі неможливою, що негативно впливатиме на асортимент товарів підприємства.

Наявність цього чинника (за наявності відповідної матеріально-технічної бази та грошових коштів) обумовлює потребу та економічну зацікавленість торговельних підприємств в створенні товарних ресурсів сезонного зберігання.

4. Стан конкуренції на ринку товарних ресурсів: чим вищий ступінь конкуренції на ринку товарних ресурсів, тим більшу свободу у виборі постачальників та "уторгуванні" умов поставки має підприємство. Узгоджені умови поставки: періодичність, обсяги партій поставки, що оновлює асортимент, можливість повернення недоброякісних або нереалізованих товарів

суттєво впливають на розмір товарних ресурсів торговельного підприємства [44].

5. Добросовісність постачальників щодо виконання договорів поставки товарних ресурсів, стан дисципліни поставок: загальний менталітет постачальників, їх обов'язковість та добросовісність щодо виконання договорів поставки визначає потребу торговельного підприємства в створенні страхових товарних ресурсів. Чим добросовіснішими є постачальники підприємства, чим більш ритмічно та безперервно організоване їх власне виробництво, тим нижча ймовірність невиконання графіка заводу товарів, а відповідно, і потреба у створенні товарних ресурсів.

Вартим уваги щодо цього є досвід Японії, прийнята в цій країні система товарозабезпечення "точно в час", яка дозволяє обмежити розмір товарних ресурсів торговельних підприємств представницьким асортиментним набором товарів.

Мінімізація розміру товарних ресурсів характерна для підприємств фірмової торгівлі, торговельних підприємств, що входять до складу об'єднань із власною гуртовою ланкою (базою).

Передумовою цього є висока надійність постачальників, гарантованість своєчасної поставки товарів.

6. Рівень інфляційних очікувань. В умовах інфляційної економіки одним з спонукаючих мотивів створення ресурсів матеріальних резервів є захист обігових коштів підприємств від інфляційного знецінення. Чим вищі темпи інфляції, тим більша й зацікавленість підприємств у максимальному підвищенні розміру ресурсів з метою захисту грошей від інфляції та для отримання додаткового доходу від випереджаючого росту цін на окремі товари порівняно із загальним темпом інфляції [61].

Розмір та обіговість товарних ресурсів визначається також внутрішніми чинниками, які залежать від діяльності самого підприємства та визначаються стратегією й тактикою його діяльності, які наведені на рисунку 3.

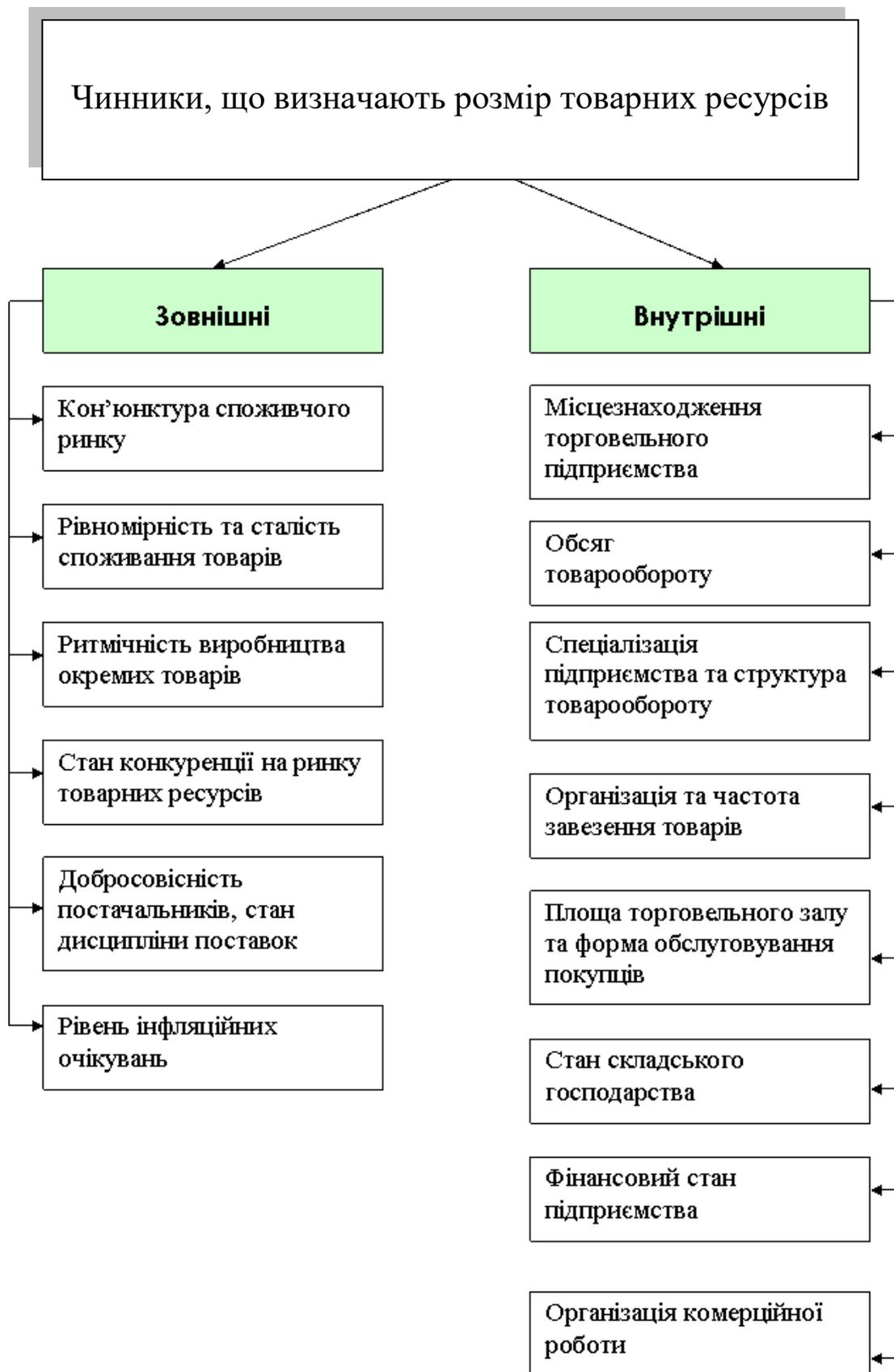


Рисунок 1.3 Чинники впливу на розмір товарних ресурсів

До таких чинників належать [39]:

1. Місцезнаходження торговельного підприємства: даний чинник визначає інтенсивність споживчих потоків в районі діяльності підприємства, а відповідно — і розмір одноденного товарообороту, а також швидкість реалізації товарних ресурсів. Чим "вигідніше" місцезнаходження торговельного підприємства, тим вища швидкість реалізації товарних ресурсів та менша потреба в їх створенні.

2. Обсяг товарообороту підприємства: відносно великі за розміром товарообороту підприємства, як правило, здійснюють торговельну діяльність з меншим рівнем товарних ресурсів. Це обумовлено тим, що вони мають можливість частіше робити завіз товарів, минаючи гуртову ланку.

Велике за розмірами торговельне підприємство, особливо те, що має досвід роботи на відповідному сегменті ринку, більш привабливе для постачальників та посередників. Це визначає кращі можливості "уторгування" умов поставки, що також має вплив на розмір товарних ресурсів.

3. Спеціалізація підприємства та структура товарообороту: товари залежно від їхньої якості, особливостей призначення та інших ознак мають різний час обертання. Це залежить від властивостей деяких предметів споживання, кількості різновидів, що входять до товарної групи, особливостей прийомки та комплектування виробів. Задоволення попиту на товари складного асортименту, таких, як одяг, тканини, взуття, галантерея, потребує наявності в магазині широкого вибору різновидів цих виробів за кольорами, розмірами, фасонами. Оскільки такого роду товари є предметами періодичного попиту, їх запаси, виражені у днях обертання, відносно вищі, ніж запаси інших товарів [18].

Отже, збільшення в роздрібному товарообороті частки непродовольчих товарів, за інших умов є чинником росту загального рівня товарних ресурсів. В той же час збільшення питомої ваги продовольчих товарів, особливо стійкого попиту, є чинником зниження розміру товарних ресурсів.

4. Організація та частота завою товарів: чим частіше завозяться товари до магазинів, тим з меншими запасами можна забезпечити виконання плану товарообороту, і навпаки. В свою чергу, частота завою залежить від місцезнаходження роздрібних та гуртових організацій, розміщення їх основних постачальників, транспортних умов. Чим ближче розташовані постачальники, гуртові бази до районів споживання, тим частіше відбувається завіз товарів в роздрібні торговельні підприємства і менше часу витрачається на їх доставку.

5. Площа торговельного залу та форма торговельного обслуговування: розмір товарних ресурсів, що знаходяться в торговельному залі підприємства, повинен забезпечити представницьку викладку всього асортименту товарів, що є у наявності; свободу покупців у вивченні властивостей, характеристик товару та їх вибору; естетичний дизайн торговельного залу та його привабливість для покупців. Чим більша площа торговельного залу, тим більший розмір товарних ресурсів має знаходитись безпосередньо в торговельному залі. Суттєвий вплив створює і форма торговельного обслуговування. При самообслуговуванні потреба в товарних запасах, що знаходяться в торговельному залі, вища, ніж при обслуговуванні через прилавок [18, 43].

6. Стан складського господарства: даний чинник носить обмежувальний характер та визначає максимально можливий розмір ресурсів товарів. Чим більша площа (ємкість) складських приміщень, тим в більших розмірах можуть створюватися (при потребі) товарні запаси. Суттєве значення має і наявність спеціалізованого складського обладнання (холодильних камер), можливість створення спеціальних умов для зберігання окремих товарів (овочі, бакалія, ювелірні вироби, хутро, синтетичні миючі засоби), дотримання товарного сусідства та інших правил зберігання [44].

7. Організація комерційної роботи: важливе значення для правильного визначення потреби в створенні товарних ресурсів та оперативного регулювання їхнього розміру мають кваліфікація й компетентність кадрів та рівень керівництва торговельним процесом, стан роботи з вивчення попиту

населення, організація оперативного та дійового контролю за надходженням, реалізацією та залишками товарів, маневрування товарними ресурсами та інше.

Добре налагоджена робота в даному напрямку сприяє мінімізації розміру ресурсів неходових, залежалих товарів, понаднормативних ресурсів. Це дозволяє скоротити витрати підприємства з формування та зберігання товарних ресурсів, знизити товарні втрати.

8. Фінансове становище підприємства. Формування товарних ресурсів може здійснюватися у різний спосіб [14]:

- оплата товарів, що надходять, грошовими коштами підприємства;
- отриманням комерційного кредиту від постачальників (отримання товарів з відстрочкою платні);
- прийом товарів під реалізацію або на комісію.

1.2 Джерела формування товарних ресурсів підприємства та показники ефективності їх використання

Необхідність утворення товарних ресурсів обумовлена такими причинами:

- 1) невідповідність часу споживання та виробництва товарів;
- 2) сезонністю виробництва та споживання окремих видів товарів;
- 3) нерівномірністю розміщення виробництва і районів споживання товарів;
- 4) необхідністю перетворення виробничого асортименту в торговий;
- 5) необхідністю утворення страхових резервів для згладжування можливих непередбачуваних коливань в попиті та пропозиції товарів, обумовлених різними чинниками.

Можливості застосування кожного способу формування товарних ресурсів та співвідношення між ними безпосередньо залежать від фінансового становища торговельного підприємства, його платоспроможності та фінансової стійкості, ступеня довіри до нього. Чим стійкіше фінансове становище підприємства, тим кращі можливості щодо формування товарних ресурсів.

Оскільки фінанси окремого підприємства й державні фінанси взаємопов'язані, у фінансову систему доцільно включати фонди фінансових ресурсів, що потребують у розпорядженні держави, окремих господарських суб'єктів, інших фінансових інститутів і використовуються з метою виконання економічних і соціальних функцій [55].

Основою фінансів підприємств є фінансові ресурси – кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань. До фінансових ресурсів належать грошові фонди підприємства, а також частини грошових коштів, які не входять до складу фондів [20, 48, 49].

Складовими фінансових ресурсів підприємства є:

- статутний капітал;
- додатково вкладений капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- забезпечення подальших витрат і платежів;
- довготермінові і короткотермінові кредити банків;
- відтерміновані податкові зобов'язання;
- кредиторська заборгованість усіх видів (зі страхування, за авансами одержаними, за векселями виданими, з оплати праці, по розрахунках з учасниками тощо).

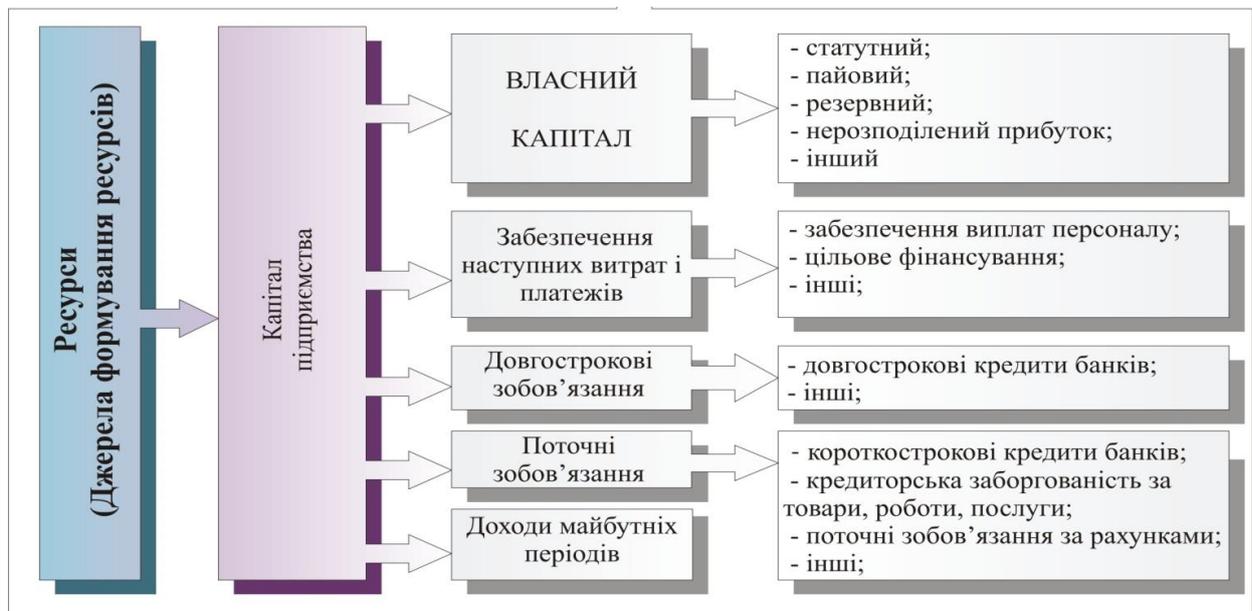


Рисунок 1.4 Джерела формування товарних ресурсів підприємства

Основними джерелами формування товарних ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. Власні фінансові ресурси формуються за рахунок власних джерел фінансування. Вони утворюються уже під час організації підприємства при формуванні його статутного капіталу. В процесі виробничо-господарської діяльності власні фінансові ресурси підприємства поповнюються завдяки отриманим доходам і прибуткам. Ці фінансові ресурси називають власними внутрішніми фінансовими ресурсами. Водночас, підприємство може отримувати фінансові ресурси у власне використання від емісії своїх акцій, отримання дотацій, субсидій, дивідендів, відсотків на ціні папери інших емітентів тощо. Такі фінансові ресурси називають власними зовнішніми фінансовими ресурсами [39].

У роки незалежності Україна увійшла в новий період свого розвитку, пов'язаний з переходом до ринкових відносин, удосконаленням законодавства України, розширенням можливостей повноцінної господарської діяльності підприємств торгівлі та сфери послуг. Юридична і господарська самостійність підприємств, їхня економічна свобода і рівноправність як суб'єктів ринку, надають підприємствам широкий простір комерційній ініціативі, самостійності

в прийнятті рішень із питань комерційних зв'язків, використання фінансово-кредитного механізму.

Передумовою формування і регулювання цього процесу є перехід від централізованого розподілу товарних ресурсів до вільного їхнього продажу. Початково, коли товар переходить до кінцевого споживача, то проходить певний торгово-технологічний процес: постачання товарів, організація та формування асортименту, стимулювання збуту, сервісне обслуговування. Дані операції є взаємопов'язаними і основними у комерційній роботі підприємства.

Основною задачею оцінки ефективності використання товарних ресурсів є знаходження рівня забезпечення товарообігу відповідними розмірами товарних ресурсів. Таким чином, для забезпечення управління товарними ресурсами підприємства виникає необхідність у розрахунку економічних та аналітичних показників, які характеризують рух товарів та ефективність їх використання. Для цього необхідно визначити такі показники [57]:

1. Обсяг та структуру товарних ресурсів на початок та на кінець перед планового періоду. Тут використовуються такі показники, як сума товарних ресурсів у вартісному виразі, кількість чи розмір товарних ресурсів в натуральному виразі.

2. Динаміку товарних ресурсів та товарообігу (індекси) як загалом за товарним запасом, так і за окремими групами та видами.

3. Аналіз рівня забезпечення товарообігу товарними запасами, де визначається розмір товарних ресурсів за днями обігу, в розрізі окремих товарних груп та на підприємстві загалом.

4. На кожному етапі аналізу визначаються показники ефективності використання товарних ресурсів через показники обертання товарних ресурсів в обігах чи днях обігу та рентабельності товарних ресурсів.

Для оцінки забезпеченості товарообігу товарними ресурсами використовують показник рівня товарних ресурсів у днях обороту.

Середній розмір товарного запасу розраховується за формулою середньої хронологічної:

$$\bar{x}_{xp} = \frac{0,5 \times x_1 + x_2 + x_3 + \dots + 0,5x_n}{n-1}; \quad (1.1)$$

де x_{xp} – сума середнього запасу товарів;

x_1, x_2, x_3, x_n – сума товарного запасу на конкретну дату;

n - число дат.

Визначення та аналіз цих показників у динаміці та в структурі товарних ресурсів дають змогу приймати найефективніші управлінські рішення з усіх можливих.

Аналіз товарних ресурсів проводиться методом порівняння фактичних залишків товару і товарооборотності з нормою. Аналіз товарних ресурсів та товарооборотності проводять одночасно. При цьому норма товарних ресурсів є одночасно нормою товарооборотності. Для аналізу товарних ресурсів за поточний рік використовують показники четвертого (4) кварталу.

Порівнюючи фактичну товарооборотність з плановою (нормою), можна виявити її прискорення чи уповільнення.

Прискорення оборотності товарів дозволяє вивільнити додаткові кошти, що будуть направлені на інші потреби підприємства. Значне прискорення може свідчити про недостатню забезпеченість товарними запасами, що може призвести до перебоїв у торгівлі. Уповільнення товарооборотності викликає необхідність залучення додаткових коштів, що негативно впливає на фінансову діяльність підприємства.

Сума вивільнених коштів = T_o (одноденний т/о)* кількість днів прискорення (факт – норма)

Результат зі знаком “-”

Сума заморожених коштів = T_o (одноденний т/о)* кількість днів уповільнення (факт – норма) Результат зі знаком “+”

Оборотність товарних ресурсів за рік у цілому визначаємо на основі коефіцієнта обертання за такою формулою [40]:

$$K_{об} = \frac{ТО}{\overline{TЗ}} \quad (1.2)$$

де $ТО$ – обсяг товарообігу за період у цінах реалізації та облікових цінах;
 $\overline{TЗ}$ – середній розмір товарних ресурсів.

Оборотність товарних ресурсів за рік визначаємо за такою формулою

$$T_{об} = \frac{\overline{TЗ} \times Д}{ТО} \quad (1.3)$$

де $Д$ – кількість робочих днів за рік.

Рентабельність товарних ресурсів визначаємо за такою формулою

$$Рент = \frac{ЧП}{\overline{TЗ}} \times 100\% \quad (1.4)$$

Таким чином, показники ефективності використання товарних ресурсів дають можливість менеджерам підприємств визначити ряд параметрів (показників) ефективності управління товарними ресурсами [60]:

1. як виріс чи зменшився обсяг товарних ресурсів;
2. за рахунок яких чинників змінилися залишки товарних ресурсів на підприємстві;
3. як ефективно використовуються товарні ресурси підприємства;
4. інтенсивність використання товарних ресурсів за кількістю оборотів товарних ресурсів;
5. визначити забезпеченість товарообігу товарними ресурсами загалом, або груп товарів у розрізі аналітичного обліку та інші показники, котрі характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства.

Визначення та аналіз цих показників в динаміці товарних ресурсів дають змогу приймати ефективніші управлінські рішення з усіх можливих. Зведемо в таблицю 1.1. показники, які застосовуються в управлінському обліку та аналізі товарних ресурсів оптового підприємства та методику їх визначення:

Таблиця 1.1 Методика визначення економічних та аналітичних показників обліку товарних ресурсів

№	Показник	Методика визначення показника
ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ:		
1	Запаси товарів на початок та на кінець періоду в облікових цінах	ряд.240 Балансу(товари по обліковій ціні), сальдо рах.41 "Товари"
2	Обсяг реалізації товарів в облікових цінах	Обороти з кредиту рахунку 41 "Товари" за відповідний звітний період в дебет рах.46 "Реалізація".
3	Обсяг реалізації в продажних цінах(товарообіг)	Обороти по кредиту рах. 46 "Реалізація" за відповідний звітний період
4	Обсяг надходження повідний звітний період.	Обороти з кредиту рах. 60 "Розрахунки з постачальниками" в дебет рах. 41 "Товари" за від товарів на підприємство
5	Обсяг іншого вибуття товарів (нестачі, псування, природного збитку)	Обороти з кредиту рах. 41 "Товари" в дебет рах.84 "Недостачі та втрати від псуванняцінностей" за відповідний звітний період.
АНАЛІТИЧНІ ПОКАЗНИКИ		
6	Середні товарнізапаси за період	Середня хронологічна сальдо рах.41 по ж/о за відповідний період (з журналу ордеру рах.41 або Головної книги).
7	Оборотність товарних ресурсів (оборот.)	Відношення обсягу реалізації товарів за період (п.2) до середніх залишків товарів (п.6)(Показує скільки раз обертаються кошти, вкладені в товарно-матеріальні цінності, за період)
8	Оборотність товарних ресурсів(днях)	Відношення добутку середніх товарних ресурсів за період (зг. п.6) на кількість днів в періоді до обсягу реалізації в облікових цінах (зг.п.2: обороти Дт 46 Кт 41 за період)

Загальний обсяг товарних ресурсів, що вимагається на плановий період, рівному величині транзитного обороту плюс обсяг складського обороту з урахуванням зміни товарних запасів в початку і в кінці планового періоду:

$$П = O_{\text{транс}} + O_{\text{скл}} + (З_{\text{к}} - З_{\text{н}}) + В, \quad (1.5)$$

Де П – обсяг ресурсів товарів на підприємстві в плановому періоді;

$O_{\text{транс}}$ – транзитний оптовий оборот;

$O_{\text{скл}}$ – складський оптовий оборот;

$З_{\text{к}}$, $З_{\text{н}}$ – запаси на кінець і почало планового періоду;

В – вибуття товарів.

Стратегія управління товарним забезпеченням обороту

Формування товарного забезпечення обороту підприємства потребує послідовного виконання такої роботи:

I – вивчення кон'юнктури ринку закупок та каналів розподілу товарних ресурсів.

Канал розподілу – сукупність організацій або окремих осіб, які беруть на себе або допомагають передати іншому право власності на конкретний товар чи послугу на шляху від виробника до споживача.

Рівень каналу – це посередник, який виконує роботу з наближення товару та права власності на нього до кінцевого споживача.

Канали розподілу товарів можуть бути наступними:

Виробник → Споживач канал нульового рівня

Виробник → Роздрібний посередник → Споживач однорівневий канал

Виробник → Гуртовий посередник → Роздрібний посередник → →

Споживач дворівневий канал

Виробник → Гуртовий посередник → Дрібно-гуртовий посередник →

Роздрібний посередник → Споживач трьохрівневий канал

II – аналіз надходження та закупівлі товарів.

III – планування обсягу та структури закупівлі товарів.

IV – визначення методу закупівлі товарів.

Основними методами закупівлі товарів є:

- 1) гуртові закупки товарів однією партією;
- 2) гуртові закупки з періодичною поставкою узгодженими партіями;
- 3) гуртові закупки з одержанням товарів по мірі необхідності;
- 4) разові закупки;
- 5) різні комбінації перерахованих методів.

V – вибір постачальника товарних ресурсів;

Вибір постачальника здійснюється на підставі основних та додаткових критеріїв, які визначають доцільність укладання угоди закупки з конкретним постачальником порівняно з іншими альтернативними варіантами.

Основні критерії вибору постачальника [28]:

- вартість придбання (ціна закупки товарів, а також інша вартість, що не має грошового вираження – зміна іміджу торговельного підприємства, його конкурентоспроможність, перспективи росту товарообігу);

- якість обслуговування – якість товарів, що закупаються та надійність договірних відносин (гарантованість обслуговування потрібними ресурсами впродовж заданого проміжку часу та незалежно від недопоставок, що можуть виникнути, від порушення термінів доставки.

Існують і додаткові критерії вибору постачальника:

- віддаленість постачальника від споживача;
- строки виконання поточних та термінових замовлень;
- наявність у постачальника резервних потужностей (запасів товарів);
- організація управління якістю продукції у постачальника;
- спроможність постачальника забезпечити заміну неякісних товарів та після продажне обслуговування;
- кредитоспроможність та фінансове становище постачальника.

Сукупні витрати підприємства на закупівлю товарів у конкретного постачальника (В):

$$B = B_z + B_{tr} + B_{zb} + B_{zam} + B_{fin}, \quad (1.6)$$

B_z – витрати безпосередньо на закупку товарів;

B_{tr} – витрати на транспортування товарів;

B_{zb} – витрати на зберігання товарів;

B_{zam} – витрати на організацію завезення (замовлення) товарів;

B_{fin} – витрати на фінансове забезпечення угоди по закупівлі товарів.

VI – узгодження та укладання договору на закупівлю товарів.

Договір закупівлі – основний документ, який визначає права та обов'язки сторін з організації поставки товарів на торговельне підприємство за умов його відповідності правовим нормам господарського законодавства.

VII – контроль за виконанням договорів та надходженням товарів на підприємство.

Поняття товарного забезпечення обороту та порядок його формування

Необхідною умовою забезпечення процесу реалізації товарів, виконання розроблених планів товарообігу є формування товарного забезпечення обороту підприємства.

Товарне забезпечення обороту – це підпорядкована генеральній меті торговельного підприємства діяльність із закупівлі та доставки на підприємство товарних ресурсів необхідного обсягу, асортименту та якості.

Головною метою формування товарного забезпечення обороту торговельного підприємства є створення умов для реалізації генеральної мети діяльності підприємства на ринку, виконання розроблених планів товарообігу та прибутку.

Завдання формування товарного забезпечення обороту [24]:

- забезпечення стабільного та ритмічного надходження товарів на торговельне підприємство;
- забезпечення відповідності обсягу та структури закупівлі товарів обсягу та структурі споживчого попиту;
- забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства щодо асортименту, якості та цін товарної продукції;
- мінімізація сукупних витрат на формування, транспортування, зберігання товарних ресурсів;
- забезпечення необхідної ефективності комерційних угод щодо закупівлі товарів.

Обсяги закупівлі товарів та їх відповідність структурі попиту споживачів забезпечують можливість реалізації товарів в запланованому обсязі. Характер цієї залежності відображає формула товарного балансу:

$$T = NT + \Delta TЗ - IB,$$

де T – товарообіг;

NT – надходження товарів (обсяг закупівлі);

$\Delta TЗ$ – зміна обсягів товарних запасів протягом періоду;

ІВ – інше вибуття товарних ресурсів.

Ефективність вибору постачальника товарних обумовлює ціну закупівлі товарів, а отже, і розмір валового доходу ТП:

$$ВД = Т - НТ = (Цр - Цз) * К, \quad (1.7)$$

К – кількість реалізованих товарів;

Цр – ціна реалізації одиниці товару;

Цз – ціна закупівлі одиниці товару.

Рівень ціни реалізації обумовлює обсяги реалізації товарів, конкурентоспроможність підприємства на певному сегменті споживчого ринку.

Розроблена ціна визначається так:

$$Цр = \frac{Цз * (100 + Рнадб)}{100} \quad (1.8)$$

Рнадб – рівень торговельної надбавки, % до ціни закупівлі.

Створення умов щодо зниження ціни реалізації з метою завоювання або збільшення ринкової ніші спонукає підприємство до пошуку постачальників, ціна на товар яких буде найбільш низькою.

Рішення щодо формування товарного забезпечення товарообігу впливають на швидкість обертання товарних ресурсів, через неї – на витрати підприємства з обслуговування позикового капіталу. Виходячи з цього, завданням є зменшення періоду реалізації товарних ресурсів, орієнтація на проведення закупівлі товарів з високою швидкістю реалізації для прискорення обертання грошових коштів.

Закупівля необхідних підприємству товарних ресурсів може здійснюватися у різних постачальників, на різних умовах щодо терміну та форми розрахунків за придбані товари. Ці фактори обумовлюють рівень ризику невиконання зобов'язань постачальниками підприємства, а отже, і розмір фінансових втрат підприємства в зв'язку з недобросовісністю його партнерів. Також рішення щодо закупівлі товарів впливає на стан фінансів підприємства,

можливість збільшення власних фінансових ресурсів та поліпшення структури капіталу, фінансову стійкість підприємства.

В умовах ринкової економіки формування товарного забезпечення товарообігу торговельного підприємства здійснюється на ринку товарних ресурсів шляхом вільного вибору постачальників необхідних товарів та укладання договорів щодо поставки на торговельне підприємство [51].

Носієм прав на окремі види товарних ресурсів є конкретні підприємства – постачальники товарів, з якими укладаються комерційні угоди на закупівлю товарів.

Класифікація постачальників:

1) за характером (статусом):

- постачальники-виробники товарів;

- постачальники-посередники;

2) залежно від місцезнаходження;

3) за відношенням до конкретної господарської системи:

- внутрішньосистемні (організаційні об'єднання підприємств або економічні – спільний власник, дочірнє підприємство);

- позасистемні;

4) залежно від тривалості встановлення комерційних зв'язків:

- постійні;

- тимчасові;

- разові;

5) за формами власності та організаційно-правовими формами.

Наведена класифікація постачальників торговельного підприємства дозволяє визначити якість його комерційної роботи та ступінь ризикованості операцій із закупівлі товарів, сталість товарного забезпечення обороту.

Аналіз товарного забезпечення та оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів

Необхідним етапом роботи з управління формуванням товарного забезпечення обороту підприємства на майбутній період є проведення аналізу існуючої практики закупок та надходжень товарів на торговельне підприємство.

Етапи проведення аналізу формування товарного забезпечення:

1) динаміка загального обсягу і товарної структури постачання (проводиться в порівняльних цінах);

2) забезпеченість передбачених обсягів реалізації і розмірів приросту товарних запасів необхідним обсягом постачання товарів на підприємство;

3) склад джерел постачання товарів на підприємство;

4) відповідність обсягів фактичного надходження товарів обсягам, передбаченим укладеними угодами – коефіцієнт поставки:

$$K_{п} = \frac{НТф * 100}{НТпл}, \quad (1.9)$$

НТф – фактична сума (кількість) надходження товарів на підприємство (у порівняльних цінах);

НТпл – сума надходження товарів на підприємство, передбачена укладеними договорами закупки;

5) втрата обсягу т/о в зв'язку з порушенням графіка завозу:

$$ВТ = \sum (НТф - НТгр) \quad (1.10)$$

Втрата прибутку:

$$ВПр = (ВТ * Рпр) / 100, \quad (1.11)$$

Рпр – рівень рентабельності товарообігу, що склався.

6) частота поставки товарів (забезпечує стійкість асортименту товарів, відіграє важливу роль у визначенні обсягу затрат по транспортуванню і зберіганню товарів).

Оцінка ефективності комерційної угоди по закупівлі товарів:

1. оцінка можливої ціни реалізації;

2. визначення оптової ціни закупівлі;
3. розрахунок поточних витрат ТП, пов'язаних із закупівлею товарів;
4. прогнозування поточних витрат по реалізації пропонованого товару;
5. розрахунок розміру обов'язкових платежів;
6. оцінка чистого прибутку підприємства за даною угодою;
7. розрахунок показників ефективності здійснення комерційної угоди по закупівлі товару – 3 основні показники:

1) рентабельність витрат обігу:

$$P_{vo} = (ЧП / ВО) * 100 \quad (1.12)$$

2) рентабельність обороту із закупівлі:

$$P_{oz} = (ЧП / ОЗ) * 100 \quad (1.13)$$

ОЗ – оборот із закупівлі;

3) рентабельність обороту по реалізації:

$$P_{op} = (ЧП / ОР) * 100 \quad (1.14)$$

ОР – оборот по реалізації.

Механізм формування товарного забезпечення обороту на перспективу

План по обсягу та структурі надходження (закупівлі) товарів є похідним від плану т/о підприємства на відповідний період та плану формування товарних запасів, розробляється за окремими товарними групами та по підприємству в цілому.

Плановий обсяг надходження товарів (у роздрібних цінах) визначається на основі товарного балансу:

$$П = Т + ТЗк - ТЗп + В, \quad (1.15)$$

Т – плановий обсяг товарообігу;

ТЗп – фактичний обсяг ТЗ на початок планового періоду;

ТЗк – плановий обсяг ТЗ на кінець періоду;

В – планове вибуття товарів.

Обсяг закупівлі товарів (в цінах закупівлі) з їх поставкою у плановому періоді:

$$П * (100 - Р_{вд}) ОЗ = П - ВД \quad (1.16)$$

де ВД – плановий обсяг доходу від реалізації товарів (сума торгових надбавок);

Р_{вд} – плановий рівень валового доходу.

Виходячи з задач управління товарними ресурсами, керівнику підприємства необхідно визначити, а за рахунок яких чинників змінився обсяг товарних ресурсів. Що, і в якій мірі вплинуло на товарні запаси підприємства. Для проведення такого аналізу пропонується використати балансовий метод [40].

Для цього використовується формула товарного балансу:

$$ТР = З_{п} + Н - З_{к} \text{ (в межах нормативу)} \quad (1.17)$$

$$З_{п} + Н = Р + ІВ + З_{к} \quad (1.18)$$

$$З_{к} = З_{п} + Н - ІВ - Р \quad (1.19)$$

- $З_{к} (З_{п}) = \Delta Z_{п}$ абсолютна величина приросту (зменшення) товарів на кінець періоду за рахунок приросту (зменшення) ресурсів товарів на початок періоду. $Z_{п} = Z_{п1} - Z_{п0}$

- $З_{к} (Р) = \Delta R$ абсолютна величина приросту (зменшення) товарів на кінець періоду за рахунок приросту (зменшення) обсягу реалізації. $\Delta R = R_1 - R_0$

- $З_{к} (Н) = \Delta H$ абсолютна величина приросту (зменшення) товарів на кінець періоду за рахунок приросту (зменшення) обсягу надходжень товарів. $\Delta H = H_1 - H_0$

- $З_{к} (ІВ) = \Delta ІВ$ абсолютна величина приросту (зменшення) товарів на кінець періоду за рахунок приросту (зменшення) іншого вибуття товарів. $\Delta ІВ = ІВ_1 - ІВ_0$

На підставі приведених показників товарного балансу знайдемо приріст (зменшення) їх значень в звітному та базисному періодах. А потім на підставі формули товарного балансу:

$$Z_k = \Delta Z_{\Pi} + \Delta H - \Delta IB - \Delta P \quad (8)$$

По кожній товарній групі проводиться факторний аналіз впливу показників товарного балансу на зміну товарних ресурсів на кінець звітної періоду. Приведена методика факторний аналізу дозволяє провести аналіз і в структурі товарних ресурсів. Зробити висновок про зміни об'ємів товарних ресурсів по окремим товарам та товарним групам. Аналогічно провести аналіз впливу чинників по кожній товарній групі.

Запропонований факторний аналіз може бути корисним як для оперативного управління товарними ресурсами, так і для планування товарних ресурсів, тому що він показує за рахунок яких чинників відбулася зміна в об'ємі товарних ресурсів, як в цілому так і в структурі товарних ресурсів. Виявити причини відхилень. А це дає можливість в процесі управління приймати рішення по коригуванню обсягу товарних ресурсів -

1.3. Особливості управління ефективністю формування та використання товарних ресурсів на підприємстві

Система управління ефективністю використання товарних ресурсів – це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом (елементами товарних ресурсів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління (органами управління підприємства, які причетні до прийняття управлінських рішень щодо ефективного функціонування товарних ресурсів) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання товарних ресурсів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [44].

Досягнення оптимальної структури товарних ресурсів, а також оптимального розміру їх високоліквідної частини, вимагає комплексного врахування впливу зазначених факторів. Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства процес управління оборотними засобами не повинен зводитись до управління окремими елементами товарних ресурсів. Доцільно вбудувати його в операційну діяльність підприємства з подальшим інтегруванням в стратегічне управління підприємством. Такий підхід дасть змогу повніше охопити процес господарювання та врахувати фактори, що на нього впливають. Система управління оборотними засобами не може розглядатися окремо від функціонування підприємства, тому виникає необхідність проведення дослідження у комплексі з іншими системами управління підприємством.

При управлінні оборотними засобами особливо важливим є дослідження факторів, що впливають на структуру та ефективність управління оборотними засобами. Фактори впливу на підприємство доцільно досліджувати у розрізі макро-, мезо-, і мікросередовища (табл. 1.2).

Особлива увага до управління оборотними засобами визначається їх роллю у забезпеченні виробничого процесу. Від якості управління оборотними засобами залежить безперервність технологічних процесів, потреба підприємства у додатковому фінансуванні, взаємини із постачальниками сировини та матеріалів і споживачами продукції, що в кінцевому результаті впливає на витрати підприємства та відпускну ціну продукції.

Таблиця 1.2 – Класифікація факторів, що впливають на структуру товарних ресурсів [38]

Рівень впливу	Група факторів	Найменування факторів
Макрорівень	Зовнішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> – особливості податкового законодавства; – темпи інфляції (дефляції); – рівень ставок банківського кредитування; – тенденції розвитку інвестиційного ринку (інвестиційний клімат); – державне регулювання, в тому числі ціноутворення; – рівень розвитку конкурентної інфраструктури.
Мезорівень		<ul style="list-style-type: none"> – рівень конкуренції в галузі; – рівень попиту на галузеву продукцію; – техніко-технологічні особливості галузі; – умови роботи з контрагентами; – наявність галузевих об'єднань;
Мікрорівень	Внутрішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - форми організації виробництва; – запровадження у виробничий процес нових технологій; – форми управління персоналом; – обсяги виробництва продукції; – облікова політика підприємства; – якість роботи керівництва та персоналу підприємства; – рівень інформатизації господарюючого суб'єкта; – використання системи контролю за ефективністю систем управління різних рівнів; – політика матеріально-технічного забезпечення; – політика фінансування товарних ресурсів; – система ціноутворення; – маркетингова політика підприємства

Система управління оборотними засобами підприємства розробляється за такими основними етапами [17]:

1. Аналіз товарних ресурсів підприємства в попередньому періоді включає п'ять етапів.

На першому етапі аналізу розглядається динаміка загального обсягу товарних ресурсів підприємства; темпи зміни середньої їх суми в зіставленні з темпами зміни обсягу реалізації продукції і середньої суми всіх засобів; динаміка питомої ваги товарних ресурсів у загальній сумі засобів підприємства.

На другому етапі аналізу розглядається динаміка складу товарних ресурсів підприємства в розрізі основних їх видів: запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів; запасів готової продукції; дебіторської заборгованості;

залишків грошових засобів.

На третьому етапі аналізу вивчається оборотність окремих видів товарних ресурсів у загальній їх сумі. Цей аналіз проводиться з використанням показників – коефіцієнта оборотності та періоду обороту товарних ресурсів.

На четвертому етапі визначається рентабельність товарних ресурсів, досліджуються фактори, що її формують. У процесі аналізу використовуються коефіцієнт рентабельності товарних ресурсів, а також модель компанії «Дюпон».

На п'ятому етапі аналізу розглядається склад основних джерел фінансування товарних ресурсів – динаміка їх суми та питомої ваги в загальному обсязі фінансових засобів, інвестованих у ці активи; визначається рівень фінансового ризику, що генерується сформованою структурою джерел фінансування товарних ресурсів.

Результати аналізу дозволяють визначити загальний рівень ефективності управління оборотними активами на підприємстві та виявити основні напрями його підвищення в майбутньому періоді.

2. Визначення принципів підходів щодо формування товарних ресурсів підприємства. На даному етапі аналіз відображає загальну ідеологію фінансового управління підприємством із позицій прийнятого співвідношення рівня прибутковості та ризику фінансової діяльності. Товарні ресурси визначають вибір визначеного типу політики їх формування.

3. Оптимізація обсягу товарних ресурсів. Така оптимізація повинна виходити з вибраного підходу щодо формування товарних ресурсів, забезпечуючи заданий рівень співвідношення ефективності їх використання і ризику.

4. Оптимізація співвідношення постійної та змінної частин товарних ресурсів. Сезонні особливості суттєво впливають на обсяг потреби в окремих видах товарних ресурсів для здійснення операційної діяльності. На підприємствах окремих галузей є можливість переробляти сировину лише

протягом «сезону переробки» з наступною рівномірною реалізацією продукції, що визначає в такі періоди підвищену потребу в оборотних активах, у формі запасів готової продукції. Коливання в розмірах потреби в окремих видах товарних ресурсів можуть бути викликані й сезонними особливостями попиту на продукцію підприємства. Тому у процесі управління оборотними засобами варто визначати їх сезонну потребу, що складає різницю між максимальною та мінімальною потребою в них протягом року.

5. Забезпечення необхідної ліквідності товарних ресурсів. Усі види товарних ресурсів тією або іншою мірою є ліквідними, крім витрат майбутніх періодів і безнадійної дебіторської заборгованості. Загальний рівень ліквідності повинен забезпечувати необхідний рівень платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями. З цією метою з урахуванням обсягу й графіка майбутнього платіжного обороту повинна бути визначена частина товарних ресурсів у формі коштів, високо- і середньоліквідних засобів.

6. Забезпечення підвищення рентабельності товарних ресурсів. Товарні ресурси повинні приносити визначений прибуток при їх використанні у виробничо-збутовій діяльності підприємства. Водночас окремі види товарних ресурсів можуть приносити підприємству прямий прибуток у процесі фінансової діяльності у формі відсотків і дивідендів. Тому складовою частиною розроблюваної політики є забезпечення своєчасного використання тимчасово вільного залишку грошових засобів для формування ефективного портфеля короткострокових фінансових вкладень.

7. Забезпечення мінімізації втрат товарних ресурсів у процесі їх використання. Усі види товарних ресурсів певною мірою схильні до ризику втрат. Наприклад, грошові засоби схильні до ризику інфляційних втрат; короткострокові фінансові вкладення – до ризику втрат частини доходу в зв'язку з несприятливою кон'юнктурою фінансового ринку, а також ризику втрат від інфляції; дебіторська заборгованість – до ризику неповернення або невчасного повернення, а також ризику інфляційного; запаси товарно-

матеріальних цінностей – до втрат від природних збитків тощо. Тому управління оборотними засобами повинно бути спрямоване на мінімізацію ризику їх втрат, особливо в інфляційних умовах.

8. Формування принципів, що визначають фінансування окремих видів товарних ресурсів. Виходячи із загальних принципів фінансування засобів, що визначають формування структури та вартості капіталу, слід конкретизувати принципи фінансування окремих видів і складових частин товарних ресурсів. Залежно від фінансового менталітету менеджерів сформовані принципи можуть визначати широкий діапазон підходів до фінансування товарних ресурсів – від консервативного до агресивного.

9. Оптимізація структури джерел фінансування товарних ресурсів. На основі раніше визначених принципів фінансування у процесі розробки системи управління оборотними засобами формуються підходи до вибору конкретної структури джерел фінансування, їх приросту з урахуванням тривалості окремих стадій фінансового циклу й оцінки вартості залучення окремих видів капіталу.

На управління оборотними засобами здійснює вплив система розроблених на підприємстві фінансових нормативів. Основними з таких нормативів є [28]:

- норматив власних товарних ресурсів підприємства;
- система нормативів оборотності основних видів товарних ресурсів і тривалості операційного циклу в цілому;
- система коефіцієнтів ліквідності товарних ресурсів;
- нормативне співвідношення окремих джерел фінансування товарних ресурсів та інші.

Проведення економічної діагностики ефективності управління оборотними засобами можливо за допомогою певної збалансованої системи показників-індикаторів, які відображають та характеризують стан товарних ресурсів підприємства.

Збалансована система показників є однією з найбільш поширених на

сьогоднішній день систем управління результативністю підприємства, оскільки інтегрує оцінку діяльності підприємства з точки зору фінансових і нефінансових індикаторів з урахуванням причинно-слідчих зв'язків між результуючими показниками і ключовими факторами, дає можливість оцінити ефективність обраної стратегії, отримати інформацію про комплексний стан суб'єкта господарювання на визначений момент часу, виявити недоліки його діяльності й оперативно відреагувати на вплив негативних чинників [45].

Збалансованість:

- взаємозв'язок оперативної діяльності підприємства з його стратегією;
- рівновага між короткостроковими та довгостроковими цілями;
- «баланс» між фінансовими та нефінансовими показниками;
- рівновага між зовнішніми та внутрішніми факторами;
- взаємозв'язок між підсистемами та окремими компонентами.

Система:

- сукупність взаємозв'язаних та взаємодіючих елементів;
- цілісна сукупність взаємозв'язаних елементів, які знаходяться в певних відносинах один з одним та із зовнішнім середовищем.

Показники:

- вимірники, які характеризують стратегічні цілі, ключові фактори та конкретні дії;
- кількісні або якісні вимірники, які характеризують стан аспекту або процесу, тобто об'єкта управління.

На сьогодні існує безліч схем з розроблення збалансованої системи показників на підприємстві залежно від галузі та виду діяльності, а також від специфіки організації самого підприємства. Проте, на нашу думку, для вдалого впровадження збалансованої системи показників на підприємстві слід ретельно розробити кожний з її етапів, зокрема і для діагностики ефективності управління оборотними засобами підприємства.

Умовно процес розроблення системи збалансованих показників для

аналізу ефективності управління оборотними засобами можна представити у вигляді наступних етапів (рисунок 1.5).

На початковому етапі розроблення системи збалансованих показників для діагностики ефективності управління оборотними засобами підприємства необхідно визначити стратегічну ціль, якої прагне досягти підприємство, та визначити основні фактори успіху, за допомогою яких буде досягнута поставлена ціль.

Вважаємо, що основу збалансованої системи показників підприємства в цілому формують такі чотири перспективи, як фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та навчання і розвиток.

В даному випадку для проведення діагностики ефективності управління оборотними засобами необхідно визначити такі основні аспекти формування збалансованої системи показників, як економічна та соціальна ефективність.

Економічна ефективність – сукупність відносних показників, що порівнюють отриманий ефект із витратами або засобами, використаними для досягнення цього ефекту [30]. До критеріїв економічної ефективності можна віднести: стратегічну та оперативну ефективність.

Під соціальною ефективністю розуміється максимально можливе забезпечення суспільних потреб людей необхідною продукцією та ступінь задоволення персоналу підприємства. Основними критеріями соціальної

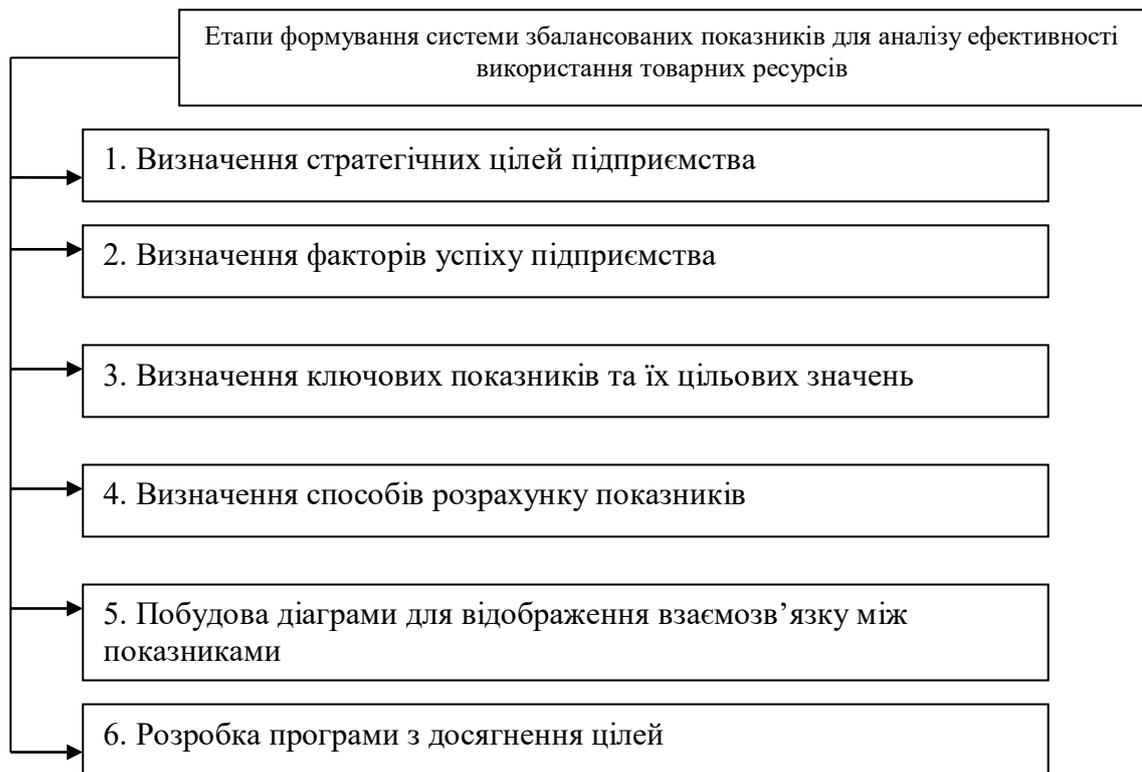


Рисунок 1.5 – Основні етапи формування системи збалансованих показників для аналізу ефективності використання товарних ресурсів [35]

ефективності є маркетингова ефективність та ефективна кадрова політика.

На базі розгляду кожного критерію як відносно відособленої системи можна запропонувати сукупність показників-індикаторів та методик розрахунку цих показників, що дозволяють виявити причино-наслідкові зв'язки і ступінь впливу на ефективність управління оборотними засобами підприємства.

Вибір найбільш оптимальних ключових показників-індикаторів за кожним пріоритетним критерієм є надзвичайно важливим завданням оскільки на основі отриманих результатів відбувається розробка конкретних заходів, а тому навіть незначні помилки при виборі системи показників можуть призвести до неадекватності отриманих результатів [29, с. 243].

При формуванні системи показників-індикаторів для діагностики ефективності управління оборотними засобами підприємства необхідно дотримуватись певних вимог:

– прагнути до того, щоб показники економічної діагностики повно й об'єктивно відображали стан товарних ресурсів підприємства і надавали їм точну кількісну та якісну оцінку;

– добиватися комплексності, збалансованості, багатоаспектності показників, що дозволить врахувати всі аспекти управління оборотними засобами;

– передбачати наявність взаємозв'язку з показниками більш високого (низького) рівня;

– забезпечувати достовірність, повноту і своєчасність одержання інформації, на основі якої розраховуються показники; □ враховувати можливі зміни умов, задач і цілей діяльності підприємства відносно управління оборотними засобами;

– добиватися компактності і зручності показників для практичних розрахунків, це особливо важливо, коли необхідно оперативно провести експрес-діагностику управління оборотними засобами підприємства.

Таким чином, основними принципами в процесі формування системи показників-індикаторів економічної діагностики ефективності управління оборотними засобами підприємства повинні стати простота проведення, оперативність розрахунків та збалансованість відібраних показників-індикаторів.

В результаті проведених досліджень можна виділити основні напрямки створення ефективної системи управління оборотними засобами підприємства:

– прискорення оборотності товарних ресурсів за рахунок визначення зайвих запасів та їх ліквідації, оптимального вибору постачальників і поліпшення організації постачання;

– впровадження нових технологій та підвищення ефективності праці;

– раціональної організації збуту, формування і реалізація ефективної кредитної політики;

– формування такого обсягу та структури запасів, які б забезпечили

неперервність і стабільність виробничого процесу при мінімальних витратах на утримання запасів;

- оптимізація обсягу дебіторської заборгованості, розрахунків та визначення оптимального залишку грошових коштів, складання бюджетів поточних надходжень і витрат;

- використання раціональної політики фінансування товарних ресурсів.

Цілі та характер використання окремих видів товарних ресурсів мають суттєві відмінні риси. Тому на підприємствах з великим обсягом щодо використання товарних ресурсів розробляється система управління окремими їх видами [38]:

- запасами товарно-матеріальних цінностей;

- дебіторською заборгованістю;

- грошовими засобами, до яких також прирівнюються й короткострокові фінансові вкладення як форма тимчасового використання вільного залишку грошових засобів.

Управління запасами має велике значення як у виробничому, так і у фінансовому аспектах. Використання запасів підпорядковане єдиній меті – забезпеченню безперебійного процесу виробництва та реалізації продукції.

Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого та всього операційного циклу, зменшити поточні витрати на їх збереження, визволити з поточного господарського обороту частину фінансових засобів, реінвестуючи їх в інші активи. Забезпечення цієї ефективності досягається за рахунок розробки й реалізації спеціальної фінансової системи управління запасами. Система управління запасами представляє собою частину загальної системи управління оборотними засобами підприємства, що полягає в оптимізації загального розміру й структури запасів товарно-матеріальних цінностей, мінімізації витрат на їх обслуговування та забезпечення ефективного контролю за їх рухом [52, с. 148]. Послідовність та етапи розробки політики управління запасами представлені на рисунку 1.6.

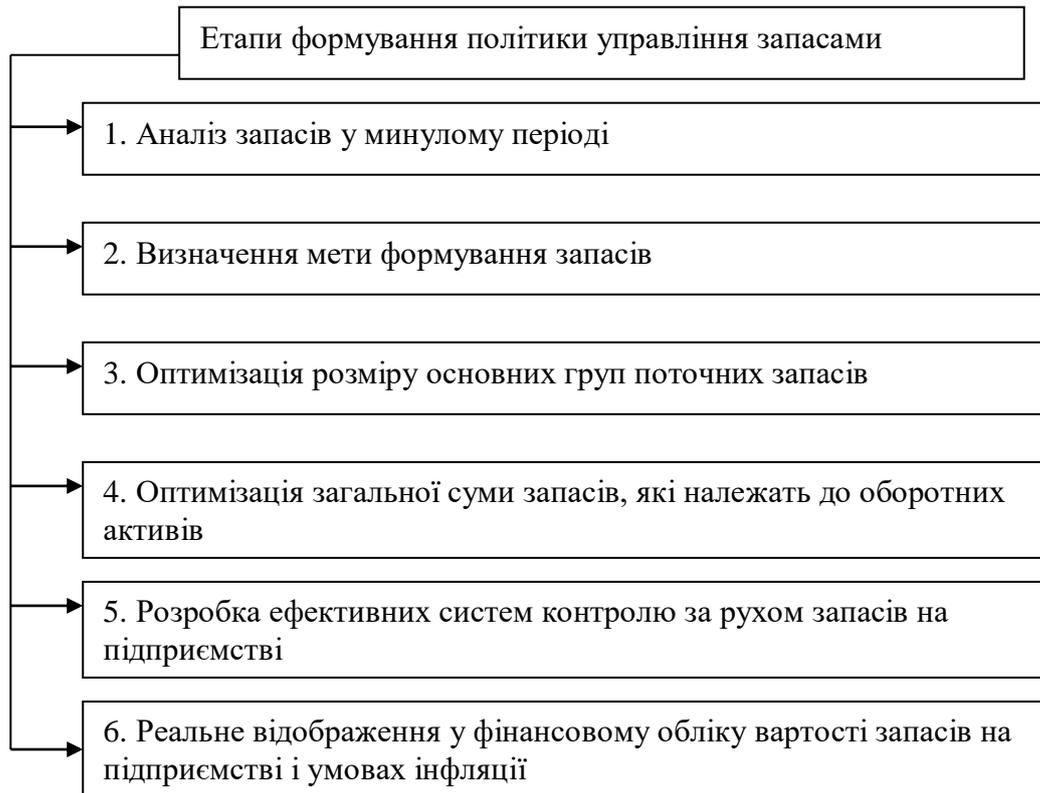


Рисунок 1.6 – Послідовність та етапи розробки політики управління запасами [52]

В умовах інфляційної економіки ціни, за якими сформовані запаси товарно-матеріальних цінностей, потребують відповідного коригування до моменту виробничого споживання або реалізації цих засобів. Якщо таке коригування цін не буде зроблене, реальна вартість запасів цих засобів буде знижуватися, відповідно буде знижуватися і реальний розмір інвестованого в них капіталу.

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба проведення розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію, підприємство, як правило, не отримує гроші негайно, тобто воно кредитує покупців. Таким чином, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства «мертві» у вигляді дебіторської заборгованості. Тому

важливим завданням є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної оплати боргу.

Система управління дебіторською заборгованістю представляє собою частину загального управління оборотними засобами й маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати. Формування системи управління дебіторською заборгованістю підприємства здійснюється за такими основними етапами [11]:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді.
2. Формування принципів кредитної політики відповідно до покупців продукції.
3. Визначення можливої суми фінансових засобів, що інвестуються в дебіторську заборгованість за товарним (комерційним) і споживчим кредитом.
4. Формування системи кредитних умов.
5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту.
6. Формування процедури оплати дебіторської заборгованості.
7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.
8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною оплатою дебіторської заборгованості.

Політика управління грошовими засобами є частиною загальної політики управління оборотними засобами підприємства, що полягає в оптимізації сукупного розміру їх залишку з метою забезпечення постійної платоспроможності й ефективного використання в процесі збереження. Розробка політики управління грошовими засобами підприємства включає такі основні етапи [43, с. 110]:

1. Аналіз грошових засобів підприємства в попередньому періоді.
2. Оптимізація середнього залишку грошових засобів підприємства.
3. Диференціація середнього залишку грошових засобів у національній та іноземній валюті.
4. Вибір ефективних форм регулювання середнього залишку грошових засобів.
5. Забезпечення рентабельного використання тимчасово вільного залишку грошових засобів.
6. Побудова ефективних систем контролю за грошовими засобами підприємства.

Отже, система управління оборотними засобами це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом та суб'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання товарних ресурсів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УКРАЇНА»

2.1 Стан, проблеми та перспективи розвитку агропромислового комплексу України

Україна – це країна з потужним агропромисловим потенціалом та величезними перспективами розвитку сільського господарства. Вона має сприятливі кліматичні умови і володіє якісними земельними ресурсами, наявність яких свідчить про можливість ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Потреба створення умов для пріоритетного розвитку агропромислового комплексу та підсилення соціальної орієнтованості аграрної політики зумовлена винятковою важливістю галузі в національній економіці України, у житті людини і суспільства, а також незамінністю продукції, що виробляється в сільському господарстві і потребою відродження селянства як носія національної культури і моралі, як господаря на землі.

Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю української національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність нашої держави, дає значній частині сільського населення робочі місця. Він формує близько 60% фонду споживання населення, займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту і залишається практично єдиною галуззю, яка багато років поспіль забезпечує позитивне зовнішньо-торгівельне сальдо. Завдяки динамічному нарощенню виробництва у ключових галузях сільське господарство не лише забезпечує продовольчу безпеку країни, стає основою для створення нових робочих місць на селі, а й залишається провідним бюджетоутворюючим фактором, забезпечуючи

зростання ВВП у період кризи на 14-17%. Але економічні можливості аграрного сектора України використовуються не повністю [12].

Основними нормативно-правовими документами, які виражають державну підтримку аграрного сектору сьогодні, є Закони України «Про державну підтримку сільського господарства України», Положення щодо стратегічних засад державного регулювання аграрного сектору містяться, зокрема, у Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року, Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». Міністерство агрополітики України розроблено проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки.

Незважаючи на певні досягнення в розвитку аграрної сфери, в Україні ще багато питань чекають на вирішення. Для того, щоб сільське господарство в нашій країні розвивалося, потрібні суттєві зміни у ціновій політиці. Сільському господарству потрібні стабільні ціни, орієнтуючись на які фермери могли б визначати оптимальний обсяг виробництва продукції. Ціновий механізм повинен стати головною ланкою аграрного виробництва.

Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що з одного боку може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів, задіяного в аграрній економіці сільського населення, що складає понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки.

Відчутні результати з диверсифікації аграрного експорту: Україна стрімко відкриває для сільськогосподарських товаровиробників нові міжнародні ринки. Парафовано Угоду про вільну торгівлю з Канадою, Єгиптом, Ізраїлем. Китай у 2020 році був одним із найбільших імпортерів української аграрної та продовольчої продукції. За 3 місяців 2021 року експортували до

КНР продукції на 1,1 млрд дол. США, що в 2,3 рази більше, ніж за аналогічний період попереднього року.

Україна постійно розширює географію експорту аграрної продукції, нарощуючи темпи та обсяги поставок на зовнішні ринки. В останні роки вона вийшла на ринки Японії, Тайваню, Швейцарії, Об'єднаних Арабських Еміратів та Південно-Африканської Республіки. Також підвищується експорт аграрної продукції до країн ЄС. Аграрний комплекс України залишається одним із ключових наповнювачів бюджету. Як результат, сільське господарство залишається однією із основних експортних галузей України.

В Україні спостерігається позитивна динаміка зовнішньої торгівлі, особливо в частині експорту.

Високий рівень аграрного виробництва відкриває можливості перед вітчизняним виробником для того, щоб нарощувати експорт сільськогосподарської продукції. На сьогодні екпортується 98% насіння ріпаку, 90% соняшникової олії, понад 50% кукурудзи та сої. В останні роки Україна вийшла на передові позиції по експорту у світі, це стосується соняшникової олії (1 місце) та зерна: кукурудзи (3 місце), ячменю (4 місце) та пшениці (6 місце).

Міжнародна інтеграція України висуває нові вимоги до вітчизняного аграрного сектору. Йому потрібно працювати в умовах жорсткої конкуренції з товаровиробниками, що мають в рази більший рівень державної підтримки, ніж в Україні.

Формування позитивного іміджу вітчизняних товаровиробників є одним із найважливіших напрямів просування сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки.

Однією з ключових проблем агропромислового виробництва України досі є низький ступінь освоєння підприємствами сучасних інноваційних технологій, через що у галузі автоматично унеможливується процес зниження собівартості сільськогосподарської продукції та зростання її якості і

безпеки, які б відповідали міжнародним стандартам. Сучасні інновації не є елементарними феноменами, а досить складною самоорганізуючою системою, яка передбачає внутрішні і зовнішні взаємодії. Отже, між процесом створення й упровадження новітніх технологій та системою самоорганізації й саморозвитку виробництва існує тісний кореляційний зв'язок. Тому стає зрозумілим висновок О. Бородіної про те, що в попередній практиці реалізації аграрної політики не врахували питання здійснення механізму саморозвитку територій, що й зумовило загострення диспропорцій між областями. Можливим варіантом виходу з нинішнього кризового стану може стати перехід аграрного виробництва від галузевої форми розвитку до іншої конкурентної, в якій би відбувався процес взаємодії вільних ринкових сил згідно з принципом самоорганізації – кластерна форма.

Нині стає примітивною і недостатньо вимогливою мета господаря – будь-якими силами отримати максимальний прибуток. Поряд з цим виникають питання, які необхідно розв'язати:

- поліпшення якості продукції;
- забезпечення екологізації продукції;
- мінімізація використання продукції;
- забезпечення конкурентоспроможності продукції;
- оптимізація рівня цін;
- задоволення попиту на ринку і надання максимуму пропозиції.

Зміцненню конкурентоспроможності продукції АПК перешкоджають такі чинники:

- 1) низький рівень розвитку фінансово-кредитної системи;
- 2) відсутність галузевих кооперативних банків;
- 3) нерозвиненість сфери страхування кредитних та виробничих ризиків;
- 4) нерозвиненість інфраструктури АПК;
- 5) низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств.

Основними напрямками подолання даних проблем є:

1) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції;

2) налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку за допомогою створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів;

3) посилення кооперації виробників сільськогосподарської продукції;

4) налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами через: фінансування з державного бюджету наукових досліджень, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для виробничої і соціальної сфери села, інформаційно-консультаційного обслуговування, стимулювання розвитку територіально-виробничих та агротехнічних комплексів виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, а також впровадження нових технологій;

5) створення спеціалізованих банків для кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових засадах [36].

Інтенсивний розвиток сільськогосподарського виробництва має супроводжуватися зниженням витрат живої праці на виробництво одиниці продукції. Однак формування і функціонування АПК відбуваються в умовах загострення проблеми трудових ресурсів, оскільки в аграрних підприємствах деяких областей і особливо низових адміністративних районів зростає дефіцит робочої сили.

Так, за останні роки середньорічна кількість працівників сільськогосподарських підприємств зменшилася майже на 30%. Потреба у сільськогосподарських працівниках за рахунок механізації праці, удосконалення її організації та інших факторів скорочується повільніше, що погіршує забезпечення господарств робочою силою.

Особливості осінньої ситуації в сільському господарстві характеризувалися такими факторами:

– значне падіння цін на основну продукцію рослинництва;

– суттєве падіння попиту на основні продовольчі й технічні культури.

– проблеми з кредитуванням в Україні важко позначилися на аграріях, які не змогли отримати достатньо коштів для якісного проведення осінніх польових робіт. Гроші в необхідному обсязі не надійшли ні від продажу за низькими цінами виробленої аграріями продукції, ні через банківську систему у вигляді кредитів.

У результаті в країні простежується тенденція до значного скорочення посівних площ під озиминою при низькій якості робіт, недофінансування гектара. Великий відсоток площ засіяний в неоптимальні терміни, що призведе до серйозного падіння врожайності.

Проведене в нашій країні реформування аграрної галузі та персоніфікація землі мали забезпечити комерціалізацію всіх ланок АПК, створити ринкові інфраструктури завдяки виробленню оптимальної цінової, податкової, кредитної й митної політики, виборчого підходу в державній підтримці суб'єктів сільськогосподарського виробництва, а також за допомогою заходів, що забезпечують науково-технічне, технологічне та кадрове зміцнення галузі й вирішити складну та важливу задачу забезпечення продовольчої безпеки держави на рівні сучасних потреб розвитку цивілізації. Але практика показала, що через незадовільне наукове обґрунтування питань прогнозування стану об'єктів і об'ємів своєчасного регулювального втручання, недосконалість інструментів аграрної стратегії, низьку кваліфікацію управлінського персоналу, повільне впровадження ринкових механізмів, державне регулювання економіки АПК поки що є малоефективним. Створення в Україні збалансованого продовольчого господарства можливо лише за умов здійснення прогнозованого механізму державного регулювання АПК, що включає широкий комплекс заходів щодо впливу держави на систему економічних відносин.

Розв'язання проблем розвитку агропромислового комплексу України лежить у площині як аграрної, так і регулятивної, регіональної та соціальної політики. Щодо першої, то йдеться саме про підтримку прагнень виробників

сільськогосподарської продукції здійснювати її зберігання. Переробку, реалізацію, що дає можливість значно збільшити власні доходи, створити робочі місця, поліпшити добробут сільських жителів.

Загально визнаним напрямом сільського розвитку є диверсифікація діяльності, у тому числі створення сприятливих умов для поширення її несільськогосподарських видів у сільській місцевості.

Диверсифікація діяльності стосується і малих форм сільськогосподарського виробництва.

У процесі реалізації регіональної політики мали би враховуватись інтереси щонайменше для досягнення таких цілей: забезпечення високого рівня якості життя людини; максимального наближення послуг, що надаються органами публічної влади, до споживачів; розбудови та модернізації інфраструктури, що слугуватиме підвищенню інвестиційної привабливості регіонів; забезпечення розвитку людських ресурсів; впровадження заходів державного регулювання.

Сільська складова соціальної політики пов'язана з необхідністю подолати низький рівень доступу сільського населення до базових послуг (якісна освіта, охорона здоров'я, культура, фізична культура, спорт, інформація, тощо) і забезпечити йому соціально рівні з іншими категоріями населення можливості споживання цих послуг. Розв'язання проблеми вимагає подолати занепад та вдосконалити сільську інфраструктуру, а також має бути подолане і вузьке розуміння відомчої ефективності функціонування галузей соціальної сфери, яке спонукає керівників усіх рівнів до концентрації обслуговування та оптимізації мережі, тобто ліквідації «надто дорогих» організацій, розташованих у сілкій місцевості, замість того щоб запроваджувати новітні форми обслуговування, як враховують особливості сільського населення.

Отже, сьогодні існує нагальна потреба прийняття в аграрному секторі невідкладних та ефективних заходів з метою припинення подальшого розвитку негативних тенденцій і забезпечення зростання масштабів виробництва

більшості видів сільськогосподарської продукції, покращення якості продукції, поліпшення цінової кон'юнктури на споживчому ринку, тощо.

Як бачимо, нинішня ситуація в сільському господарстві України вимагає пошуку наукових шляхів виходу з економічної кризи. Обов'язковими умовами економічного зростання галузі є створення ефективних систем ціноутворення, податкової політики, кредитування, інвестування.

2.2. Організаційно-правові засади функціонування підприємства

Згідно з даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань контрагент 03770907 на 30.03.2021 має повну офіційну назву Товариство з обмеженою відповідальністю «Україна», офіційну скорочену назву ТОВ «Україна».

Місцезнаходження Товариства: Україна, 39500, Полтавська обл., Карлівський р-н, місто Карлівка, вулиця Великотирнівська, будинок 51

Товариство створюється без обмеження строку діяльності. Акціонерне товариство з моменту його державної реєстрації є юридичною особою, створеною за законодавством України, має відокремлене майно, самостійний баланс, розрахункові та інші рахунки в банківських установах, фірмовий логотип для товарів та послуг, інші реквізити, виступає в цивільному обігу від власного імені. Товариство здійснює свою діяльність в межах чинного законодавства України, цього Статуту, а також внутрішніх положень та інструкцій.

Здійснюючи право власності, Товариство володіє, користується та розпоряджається належним йому майном відповідно до мети своєї діяльності.

Акціонерне товариство має самостійний баланс, поточні (розрахункові), вкладні (депозитні), валютні та інші рахунки в банках, та може мати рахунки в інших кредитних й фінансових установах, як на території України, так і за її межами.

Товариство має круглу печатку та штамп зі своїм повним найменуванням та зареєстрований фірмовий логотип, може мати торгову марку, зареєстровані

знаки для товарів та послуг, бланки, емблеми та інші засоби візуальної ідентифікації, які затверджуються правлінням Товариства і реєструються відповідно до чинного законодавства України. На печатці Товариства може бути вказано найменування Товариства на українській та будь-якій іншій мові. Товариство може мати інші печатки та штампи, які необхідні для забезпечення господарської діяльності Товариства.

Товариство має право укладати угоди (контракти), зокрема угоди купівлі-продажу, підряду, страхування майна, перевезення, зберігання, доручення, комісії, оренди та інші договори, набувати майнових та особистих немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати в суді, господарському та третейському суді від свого імені. Товариство має право продавати, передавати безкоштовно, обмінювати, передавати в оренду та суборенду юридичним та фізичним особам основні засоби, матеріальні та нематеріальні цінності, використовувати та відчужувати їх іншими способами, які не суперечать чинному законодавству України та цьому Статуту. Товариство саме визначає ціну та суму оренди. Товариство має право у встановленому чинним законодавством України порядку:

- засновувати об'єднання та вступати в об'єднання з іншими суб'єктами господарювання;
- засновувати та бути учасником (акціонером) будь-яких суб'єктів господарювання;
- створювати на території України та за її межами свої філії та представництва;
- випускати цінні папери;
- чинити інші дії, що не суперечать чинному законодавству України та цьому Статуту.

Створені Товариством філії та представництва можуть наділятися основними засобами та обіговими коштами та нематеріальними активами, які належать Товариству. Керівництво їх діяльністю здійснюється особами, що призначаються правлінням Товариства.

Товариство має право визначати зміст і розмір інформації, що складає його комерційну таємницю. Товариство володіє, користується та розпоряджається належною йому інформацією, що складає його комерційну таємницю. Склад і обсяг відомостей, що становлять комерційну таємницю, порядок їх захисту визначається правлінням.

За власними зобов'язаннями Товариство відповідає всім своїм майном.

Акціонери не відповідають за зобов'язаннями Товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю Товариства, тільки у межах належних їм акцій. До акціонерів не можуть застосовуватися будь-які санкції, що обмежують їх права, у разі вчинення протиправних дій Товариством або іншими акціонерами. Акціонери, які не повністю оплатили акції, несуть відповідальність за зобов'язаннями Товариства також у межах неоплаченої частини вартості належних їм акцій.

Товариство не відповідає за зобов'язаннями своїх акціонерів та держави. До Товариства та його органів не можуть застосовуватися будь-які санкції, що обмежують їх права, у разі вчинення акціонерами протиправних дій, крім випадків, визначених законом. Держава не відповідає за зобов'язаннями Товариства.

Товариство вимагає від акціонерів і найманих працівників, а також від державних органів, інших підприємств, установ, організацій та фірм різних форм власності, що ознайомлені з відомостями, віднесеними до комерційної таємниці Товариства, виконання умов конфіденційності.

Управління підприємством здійснюють:

- загальні збори акціонерів – вищий орган Товариства;
- наглядова рада товариства;
- правління – виконавчий орган Товариства;
- ревізійна комісія товариства. У загальних зборах мають право брати участь усі його акціонери незалежно від кількості і виду акцій, що їм належать. Акціонер має право призначити свого представника для участі у зборах. Представник може бути постійним чи призначеним на певний строк. Акціонер

має право у будь-який час відкликати чи замінити свого представника у вищому органі Товариства, повідомивши про це правління Товариства. Наглядова рада є органом Товариства, який здійснює контроль за діяльністю правління та захист прав акціонерів Товариства. Наглядова рада обирається загальними зборами з числа акціонерів у кількості 5-ти членів строком на три роки.

До компетенції наглядової ради належить вирішення питань, передбачених законом та Статутом Товариства, а також переданих для вирішення наглядовою радою загальними зборами. Правління є виконавчим органом Товариства, який здійснює керівництво його поточною діяльністю. Правління є підзвітним загальним зборам акціонерів і наглядовій раді Товариства та організовує виконання їх рішень. Правління створюється (обирається, призначається) за рішенням загальних зборів у кількості 3-х членів строком на три роки. До складу правління входять голова правління та члени правління: заступники голови правління. До компетенції правління належать всі питання діяльності Товариства, крім тих, що віднесені до компетенції інших органів Товариства. Ревізійна комісія є органом Товариства, який контролює фінансово-господарську діяльність правління Товариства. Ревізійна комісія обирається загальними зборами з числа акціонерів у кількості 3-х членів строком на три роки".

Органи Товариства діють у межах своїх повноважень та компетенції, що визначається цим Статутом Товариства.

Питання, віднесені цим Статутом до повноважень та компетенції відповідних органів Товариства, вирішуються такими органами Товариства та не можуть вирішуватися іншими органами Товариства, крім загальних зборів, за винятком випадків, встановлених чинним законодавством.

Коллективний договір укладений з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин і узгодження інтересів працівників та керівників, а також визначення додаткових заходів соціального захисту працівників АТ «Полтавський завод медичного скла».

Трудовий колектив Товариства має право на об'єднання у професійну спілку – добровільну, самодіяльну громадську організацію, що створюється для представництва і захисту економічних, соціальних, трудових, професійних, духовних прав та інтересів своїх членів.

Товариство самостійно, згідно з вимогами діючого законодавства, вирішує всі питання кадрового забезпечення своєї діяльності, визначає порядок наймання, форму та методи організації праці, принципи та порядок нормування праці й перегляду норм, встановлює тарифні ставки (оклади) та доплати, визначає порядок преміювання, тривалість робочого дня та робочого тижня, тривалість та порядок надання вихідних та відпусток.

Мінімальний розмір оплати праці працівників АТ не може бути меншим за мінімальний розмір заробітної плати, встановлений чинним законодавством України.

Охорона праці в підприємстві здійснюється через дотримання встановлених правил і норм охорони праці, техніки безпеки, виробничої санітарії та гігієни.

Внутрішніми положеннями Товариства може встановлювати додаткові (крім передбачених чинним законодавством) трудові та соціально-побутові пільги для всіх працівників або їхніх окремих категорій.

Основною метою діяльності ТОВ «Україна» є самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність з метою одержання прибутку, наступного його розподілу між учасниками пропорційно трудовому внеску кожного з них та досягнення економічних і соціальних результатів.

Видами діяльності ТОВ «Україна» за КВЕД є:

- вирощування зернових та технічних культур,
- розведення великої рогатої худоби,
- розведення свиней

ТОВ «Україна» здійснює свою діяльність в рослинницькому та тваринницькому секторах аграрного виробництва. Рослинницька галузь має яскраво виражений сезонний характер виробництва, що пов'язано з

біологічними властивостями рослин. Сезонність, як правило, також визначає динаміку цін на сільськогосподарську продукцію, що мають тенденцію до зниження у період збору урожаю і зростання у подальшому впродовж маркетингового року.

Розглянемо організаційну структуру управління послуг ТОВ «Україна». Організаційна структура управління – це впорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться між собою у стійких взаємостосунках, які забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого.

Організаційна структура управління послуг ТОВ «Україна», яка за типом є лінійно-функціональною, представлена на рисунку 2.1.

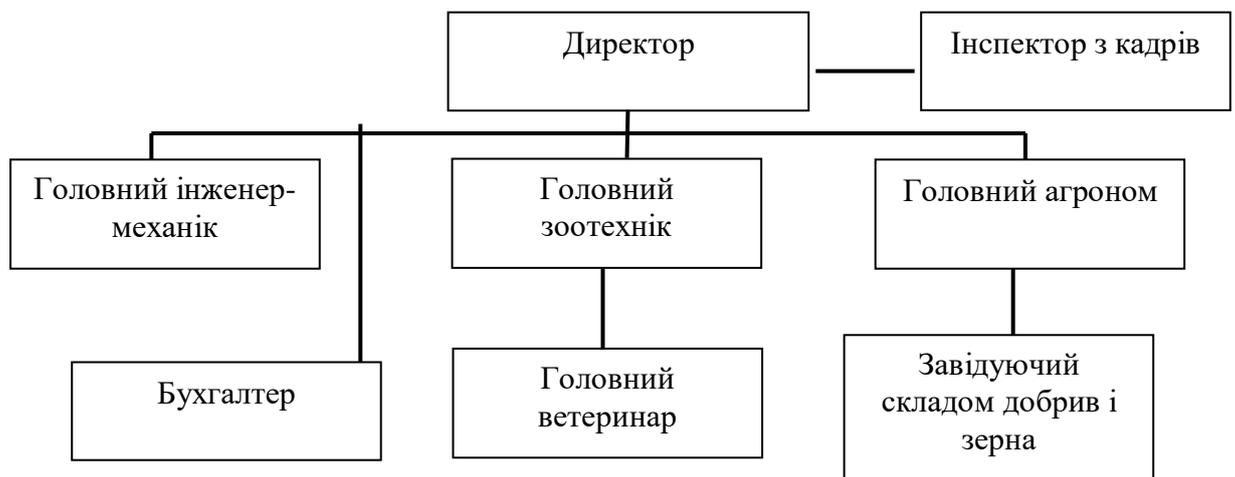


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «Україна»

Очолює ТОВ «Україна» директор, який координує діяльність підприємства та його працівників, а також контролює діяльність підприємства та представляє його інтереси на різних рівнях тощо.

Директор підприємства:

– визначає, формулює, планує, здійснює і координує всі види діяльності підприємства;

– визначає напрями розвитку підприємства у формуванні цінової, кредитно-банківської, податкової та страхової політики, соціальної та зовнішньоекономічної діяльності;

– організує роботу і ефективну взаємодію виробничих одиниць, цехів та інших структурних підрозділів підприємства, направляє їх діяльність на досягнення високих темпів розвитку і удосконалення виробництва та продукції;

– забезпечує відповідність продукції кращим вітчизняним зразкам з метою задоволення потреб замовників і споживачів у відповідних видах продукції, підвищення продуктивності праці, ефективності виробництва і якості продукції на основі широкого запровадження нової техніки і прогресивної технології, організації праці, виробництва і управління, удосконалення господарського механізму;

– направляє діяльність персоналу на досягнення високих економічних та фінансових результатів тощо.

Бухгалтер ТОВ «Україна» забезпечує раціональну організацію бухгалтерського обліку та звітності на підприємстві і в його підрозділах на основі максимальної централізації обліково-обчислювальних робіт та застосування сучасних технічних засобів та інформаційних технологій, прогресивних форм і методів обліку і контролю, формування і своєчасне представлення повної і достовірної бухгалтерської інформації про діяльність підприємства, його майновий стан, доходи і витрати, а також розробку і здійснення заходів, спрямованих на зміцнення фінансової дисципліни, а також керує працівниками бухгалтерського відділу.

ТОВ «Україна» є складною виробничою системою, тому має виробничу та організаційну диференціацію, що виражається в структурному поділі на певні підрозділи.

Виробнича структура підприємства – комплекс цехів, бригад, інших виробничих підрозділів підприємства і форми їх взаємозв'язку. Ця структура залежить від характеру продукції, яку виробляє підприємство, рівня

спеціалізації і кооперування з іншими підприємствами, технологічного процесу, виробничих потужностей. Як правило, підприємство має основні цехи, в яких безпосередньо виготовлюють продукцію, і допоміжні цехи та служби, що обслуговують та забезпечують роботу основних цехів.

Виходячи із сутності і змісту виробничого процесу як сукупності основних, допоміжних і обслуговуючих процесів виробничого призначення, а також урахувавши призначення та характер продукції, яка виготовляється, або робіт, що виконуються на підприємстві, розрізняють такі види виробництв: основне, допоміжне, обслуговуюче та побічне.

Підрозділи основного виробництва спеціалізуються на виготовленні профільної продукції підприємства, що призначена для задоволення потреб зовнішніх споживачів.

Допоміжні підрозділи – сприяють випуску основної продукції, виготовляють допоміжні види виробів, які необхідні для нормальної роботи основних підрозділів.

Обслуговуючі підрозділи і господарства виробничого призначення забезпечують нормальну роботу основних та допоміжних підрозділів шляхом транспортування і збереження сировини, напівфабрикатів, готової продукції, проведення необхідних санітарно-технічних заходів, підтримання благоустрою їх приміщень і території тощо. До категорії обслуговуючих господарств належать: складське господарство, у складі якого різноманітні склади та комори; транспортне господарство, яке формується на базі гаражів, ремонтних майстерень, транспортних та вантажно-розвантажувальних засобів; санітарно-технічне господарство, що об'єднує водопровідні, каналізаційні, вентиляційні та опалювальні пристрої; лабораторія, яка проводить дослідження готової продукції, а також проводить дослідження щодо забезпечення якісних параметрів продукції тощо.

Побічні підрозділи – переробляють відходи основного та допоміжного виробництв і виготовляють непрофільну продукцію або відновлюють допоміжні матеріали для потреб виробництва.

Виробнича структура ТОВ «Україна» представлена на рисунку 2.2.

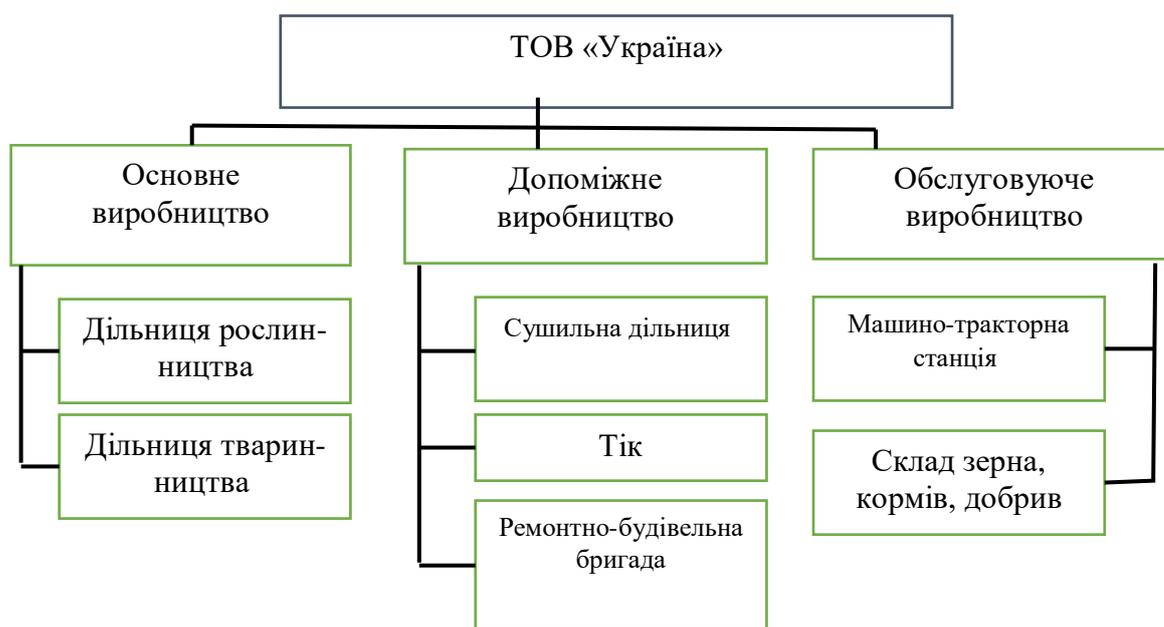


Рисунок 2.2 – Виробнича структура ТОВ «Україна»

Основне виробництво ТОВ «Україна» представляє собою дільницю рослинництва та тваринницька ферма, які складається з робітників комплексного обслуговування сільськогосподарського виробництва та вагарів.

До допоміжного виробництва ТОВ «Україна» відноситься: сушильна дільниця, у складі якої працюють майстер виробничої дільниці та оператор сушильних установок; тік, де працює машиніст зернових навантажувально-розвантажувальних машин; ремонтно-будівельна бригада, де працюють тесляр та слюсар-ремонтник.

Обслуговуюче виробництво ТОВ «Україна» складається з:

- машино-тракторної станції у складі водіїв та трактористів;
- складу добрив і зерна, де працюють комірники.

Отже, виробничі процеси у ТОВ «Україна» повністю забезпечені необхідними матеріальними та трудовими ресурсами, які скоординовані відповідною виробничою структурою.

На будь-якому підприємстві незалежно від його розмірів та сфери діяльності важливе місце займає аналітична робота, котра є як невід’ємною

складовою здійснення ефективної діяльності господарюючим суб'єктом. При побудові системи аналітичного забезпечення повинна враховуватися специфіка сфери діяльності господарюючого суб'єкта, комплексний підхід до здійснення бізнесу, розвитку різних напрямів виробничо-господарської діяльності. Враховуючи ці особливості при формуванні ефективної системи аналізу підприємства, необхідно її побудова у відповідності з цілями і стратегією діяльності.

Організація аналітичної роботи на ТОВ «Україна» включає розробку загальних засад і порядку проведення аналізу; планування роботи в цілому, окремих її робіт та етапів; матеріальне, науково-методичне та кадрове забезпечення; загальне керівництво; прийом виконаних аналітичних робіт, порядок їх оформлення; контроль за реалізацією на практиці розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства.

Значне місце в організації аналітичної роботи на ТОВ «Україна» належить визначенню змісту і послідовності окремих її етапів.

Головними елементами, які характеризують етапи аналітичної роботи на досліджуваному підприємстві є: вивчення і попередня оцінка досягнутого підприємством рівня (у порівнянні із запланованим); вимірювання взаємозв'язку показників і факторів та визначення на цій основі причин розбіжностей планових і фактичних показників; підсумкова оцінка, підрахунок резервів підвищення ефективності господарювання.

Ці головні елементи майже повністю збігаються з найбільш практично поширеною організацією аналітичної роботи за трьома етапами: підготовчим, основним і завершальним.

Таким чином, підготовчий етап аналітичної роботи на досліджуваному ТОВ «Україна» включає:

1. Розробка плану та програми аналітичної роботи.
2. Вибір і визначення загального стану об'єкта аналізу.

3. Формування цілей та завдань аналізу і напрямків використання його результатів.

4. Розробка системи синтетичних та аналітичних показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу.

5. Розподіл роботи між аналітиками (працівниками різних відділ задля досягнення кращих результатів).

6. Розробка макетів і форм аналітичних таблиць, графіків, схем.

7. Перевірка достовірності джерел інформації та вивчення матеріалів попередніх обстежень.

8. Визначення конкретних виконавців та розподіл обов'язків між ними, а також інші організаційні питання.

Основний етап роботи полягає у наступному:

1. Збирання та опрацювання необхідної інформації,

2. Перевірка повноти й вірогідності звітних даних, проведення арифметичного, логічного і балансового зведення показників.

3. Визначення загальних відхилень величини показників виконання завдань від базових величин.

4. Виявлення взаємодіючих факторів і обчислення їхнього впливу на зміну величини показників.

5. Виявлення зайвих витрат і невикористаних можливостей (перспективних резервів) підвищення ефективності виробництва.

І завершальний етап аналітичної роботи на досліджуваному підприємстві включає в себе:

1. Проведення підсумкової оцінки діяльності і узагальнення результатів аналізу.

2. Розробка висновків і пропозицій щодо прийняття належних управлінських рішень за результатами аналізу, відповідно до його цілей і завдань. Ці висновки та пропозиції оформляються у вигляді пояснювальної

записки до звіту чи доповідної записки на ім'я керівника підприємства або особи, за доручення якої проводився аналіз.

3. Розробка організаційно-технічних заходів щодо усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів (за виконанням заходів встановлюється повсякденний контроль).

4. Підготовка розпорядчих актів, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень.

5. Контроль за впровадженням пропозицій, які було висунуто за результатами аналізу.

Оскільки, виконання завдань економічного аналізу на всіх стадіях господарської діяльності підприємства потребує повного охоплення усіх працівників ТОВ «Україна», тому задля цього на підприємстві розподіляють обов'язки й відповідальність між окремими спеціалістами (виконавцями), ураховуючи систему управління, організацію, планування та облік.

В ТОВ «Україна» провідним в організації та здійсненні аналізу виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства є бухгалтер. Бухгалтер досліджуваного підприємства розробляє методи аналізу окремих об'єктів і показників, проводить попередній, оперативний і наступний аналіз діяльності підприємства, здійснює контроль за проведенням аналізу іншими працівниками підприємства, готує висновки і розробляє заходи для прийняття управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

2.3 Аналіз основних економічних і фінансових показників діяльності підприємства

Для визначення та аналізу основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Україна» за 2017-2019 рр зібрана фінансова, статистична та оперативна звітність.

Фінансова звітність складається з: форма №1 «Баланс» (Звіт фінансовий стан), форма №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід), форма №3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим та непрямим методом), форми №4 «Звіт про власний капітал» (за непрямим методом), форми №5 «Примітки до річної фінансової звітності», форми №6 додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами», форми №1-м, 2-м «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», форми №1-мс, 2-мс «Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Статистична звітність є одним з джерел отримання Державною службою статистики України (Держстат) статистичної інформації для її узагальнення, аналізу, поширення її в доступній формі для сприйняття. Регламентує діяльність Держстату і його органів Закон України «Про державну статистику» від 17.09.1992 № 2614-ХІІ (далі – Закон № 2614). Його норми обов'язкові не лише для органів Держстату, а й для респондентів.

Статистична звітність для державного статистичного спостереження з ринку праці, зокрема оплати праці й соціально-трудових відносин складається з трьох форм: 1-ПВ (місячна) «Звіт із праці»; 1-ПВ (квартальна) «Звіт із праці»; 1-ПВ (умови праці) «Звіт про умови праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці» (один раз на два роки).

Оскільки ТОВ «Україна» відноситься до юридичних осіб, які здійснюють сільськогосподарську діяльність, додатково зібрана статистична звітність за формами: 37-сг (місячна) «Звіт про збирання врожаю сільськогосподарських культур»; 24-сг (місячна) «Звіт про виробництво продукції тваринництва та кількість сільськогосподарських тварин», «Звіт про реалізацію продукції сільського господарства».

Крім місячної, для цих юридичних осіб передбачена річна статистична звітність: 4-сг (річна) «Звіт про посівні площі сільськогосподарських культур»; 9-сг (річна) «Звіт про використання добрив і пестицидів»; 29-сг (річна) «Звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду»; 21-заг (річна) «Звіт про реалізацію продукції сільського

господарства». Річна статистична звітність для цих осіб складається з таких форм: 24 (річна) «Звіт про виробництво продукції тваринництва, кількість сільськогосподарських тварин і забезпеченість їх кормами»; 50-сг (річна) «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»; 10-мех (річна) «Наявність сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах»; 2-ферм (річна) «Звіт про витрати на виробництво продукції сільського господарства (робіт, послуг)».

Основні фінансово-економічні показники ТОВ «Україна» за 2017-2019 рр. наведені в таблиці 2.1.

Після заповнення таблиці проаналізуємо відображені або розраховані показники, вказуючи тенденції та причини змін основних показників діяльності підприємства та проілюструємо аналітичну записку графіками, діаграмами тощо.

Таблиця 2.1 – Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «Україна» за 2017-2019 рр.

№	Показники	Одиниці ви- міру	Рік			Відхилення			
			2017	2018	2019	2019/2017 рр.		2019/2018 рр.	
						Абсо- лютне відхил.	Темп приро- сту, %	Абсо- лютне відхил.	Темп приро- сту, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. КАПІТАЛ ТА РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА									
1.1	Середня вартість сукупного капіталу	тис. грн.	50027	63885	73409	23382	46,7	9524	14,9
1.2	Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	16151	22358	24939	8788	54,4	2581	11,5
1.3	Основні засоби:								
1.3.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	27939,0	28601,0	29632,6	1693,6	6,1	1031,6	3,6
1.3.2	знос на кінець року	тис. грн.	11934,6	14024,0	16046,1	4111,5	34,5	2022,1	14,4
1.3.3	середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	27907	28270	29117	1210	4,3	847	3,0
1.4	Нематеріальні активи:								
1.4.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	0	0	0	0	0	0	0
1.4.2	знос (накопичена амортизація) на кінець року	тис. грн.	0	0	0	0	0	0	0
1.4.3	середня вартість нематеріальних активів	тис. грн.	0						
1.5	Оборотні активи:								
1.5.1	усього на кінець року	тис. грн.	42959	42406	59219	16260	37,8	16814	39,6
1.5.2	дебіторська заборгованість на кінець року	тис. грн.	22324	24354	24651	2327	10,4	297	1,2

Продовження таблиці 2.1									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.5.3	Запаси на кінець року	тис. грн.	17158	15381	27721	10563	61,6	12340	80,2
1.5.4	Грошові кошти та їх еквіваленти на кін. року	тис. грн.	238	44	11	-227	-95,4	-33	-74,9
1.5.5	середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	30563	42683	50812	20250	66,3	8130	19,0
1.6	Середньооблікова чисельність:								
1.6.1	Середньооблікова чисельність працівників	чол.	95	94	94	-1	-1,0	0	0
1.6.2	Середньооблікова чисельність робітників	чол.	87	85	85	-2	-2,3	0	0
2. ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ									
2.1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	58593	67903	54867	-3726	-6,4	-13036	-19,2
2.2	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	58593	67903	54867	-3726	-6,4	-13036	-19,2
2.3	Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	58593	67903	54867	-3726	-6,4	-13036	-19,2
2.4	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	49531	49258	53488	3957	8,0	4229	8,6
2.5	Валовий прибуток	тис. грн.	9062	18645	1379	-7683,0	-84,8	-17266	-92,6
2.6	Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	67	13038	-7922	-7989		-20961	
2.7	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	67	13038	-7922	-7989		-20961	
2.8	Чистий прибуток	тис. грн.	-615	13038	-7922	-7308		-20961	
2.9	Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	7263,1	7321,9	7456,1	193	2,7	134	1,8

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.10	Фонд робочого часу	люд-години	166085	165927	166106	21	0,01	179	0,1
3.	Показники ефективності викор истання ресурсів								
3.1	Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / осо-ба	616,8	722,4	583,7	-33,1	-4,3	-138,7	-19,2
3.2	Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / осо-ба	673,5	798,9	645,5	-28,0	-4,2	-153,4	-19,2
3.3	Рівень оплати праці за 1людино-годину	тис. грн. / люд-год	0,044	0,044	0,045	0,001	2,6	0,001	1,7
3.4	Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	6371	6491	6610	239	3,8	119	1,8
3.5	Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року		0,427	0,490	0,542	0,11		0,051	
3.6	Коефіцієнт оновлення основних засобів		0,090	0,087	0,188	0,098		0,101	
3.7	Коефіцієнт вибуття основних засобів		0,108	0,681	0,182	0,07	-	-0,50	-
3.8	Фондовіддача	грн./грн.	2,10	2,40	1,88	-0,22	-10,2	-0,52	-21,5
3.9	Фондоозброєність праці працівників	тис. грн./чол.	293,8	300,8	309,8	16,0	5,5	9,	3,0
3.10	Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	обороти	1,92	1,59	1,08	-0,84	-43,7	-0,51	-32,1
3.11	Середній період обороту ОЗ	дні	188	226	333	145	77,6	107	47,3
3.12	К _{об.} Активів	Гр./гр.	1,17	1,06	0,75	-0,42	-34,2	-0,32	-29,7

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.13	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	обороти	7,55	9,60	8,12	0,57	7,6	-1,48	-15,4
3.14	Середній період обороту дебіторської заборгованості	дні	48	38	44	-4	-7,0	6	18,3
3.15	Коефіцієнт обіговості запасів	оборот и	7,31	5,30	3,22	-4,09	-55,0	-2,07	-39,1
3.16	Середній період зберігання запасів	дні	49	68	112	63	в 2,3 раза	44	в 1,6 раза
3.17	Тривалість операційного циклу	дні	97	105	156	59	в 1,6 раза	51	в 1,5 раза
4	Показники рентабельності								
4.1	Рентабельність продажу	%	0,1	19,2	-14,4	-14,5		-33,6	
4.2	Рентабельність активів	%	0,13	20,4	-10,8	-10,9		-31,2	
4.3	Рентабельність власного капіталу	%	-3,8	58,3	-31,8	-28,0		-90,1	

Розглянемо детальніше динаміку деяких показників за досліджуваний період.

Середня вартість капіталу у 2019 році зазнала позитивних змін. А саме середня вартість сукупного капіталу у 2019 році становила 73409 тис.грн., що на 23382 тис.грн., або на 46,7% більше, ніж у 2017 році. Середня вартість власного капіталу у 2019 році дорівнювала 24939 тис.грн., що на 8788 тис.грн., або на 54,5% більше, ніж у 2017 році та на 11,5% більше, ніж в 2018 році. Динаміка капіталу підприємства представлена на рисунку 2.3.

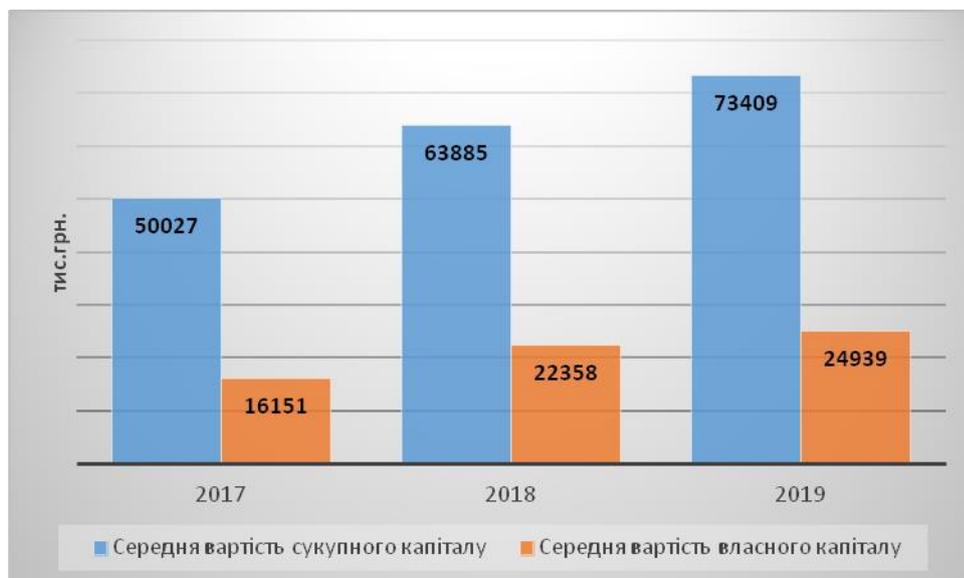


Рисунок 2.3 – Динаміка вартості сукупного та власного капіталу ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Середньорічна вартість основних засобів у 2017 році складала 27907 тис.грн. , у 2018 році їх вартість зросла на 363 тис. грн., після чого вона стала дорівнювати сумі у розмірі 28270 тис.грн. У 2019 році середньорічна вартість основних засобів зберегла тенденцію збільшення, а саме їх вартість підвищилася на 4,3% у порівнянні з 2017 роком, і становила 29117 тис.грн. (рисунок 2.4)

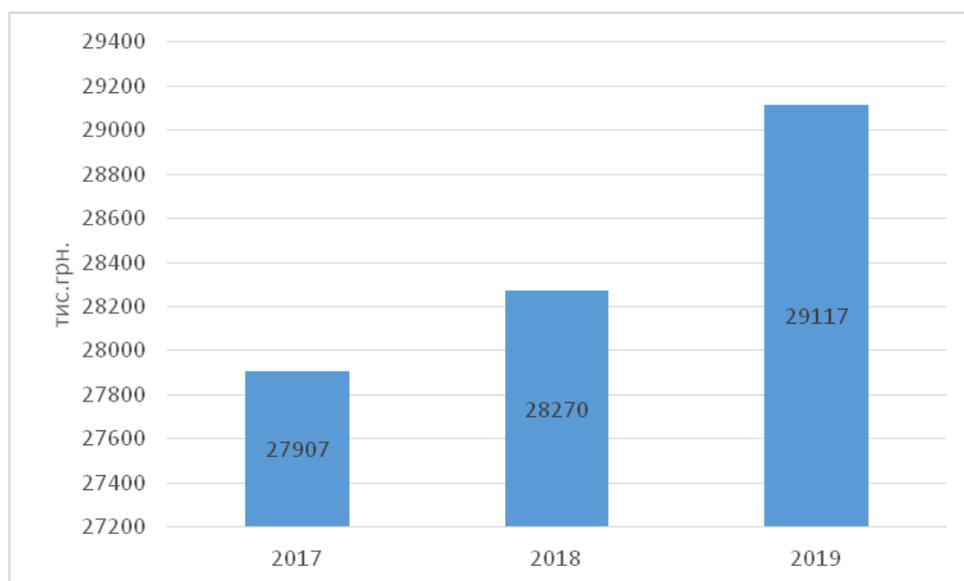


Рисунок 2.4 – Динаміка середньорічної вартості основних засобів ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Вартість оборотних активів на кінець 2017 року складала 42959 тис.грн., у 2018 році вона зменшилася на 1,3%, або на 553 тис.грн., а у 2019 році збільшилась на 16260 тис.грн. або на 37,8% порівняно з 2017 роком, порівняно з 2018 роком збільшилась на 16817 тис.грн. або на 39,6%. Дебіторська заборгованість у 2019 році складала 24651 тис.грн., збільшилася порівняно з 2017 роком на 2327 тис.грн. або на 10,4%, порівняно з 2018 роком – на 297 тис.грн. або на 1,2%. Запаси за період, що аналізується мали тенденцію до зростання – у 2017 їх величини складала 17158 тис.грн., у 2018 році – 15381 тис.грн., у 2019 році – 27721 тис.грн., на 10563 тис.грн. або на 61,6% більше ніж у 2017 році та на 12340 тис.грн. або на 80,2% більше ніж у 2018 році (рисунок 2.5)



Рисунок 2.5 – Динаміка вартості оборотних активів ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

На підприємстві ТОВ «Україна» на протязі всього періоду практично стабільною залишається кількість працівників – у 2017 році 95 чол., у 2018 та 2019 роках – 94 чол., в тому числі робітників – у 2017 році 87 чол., у 2018 та 2019 роках – 85 чол. Динаміка середньооблікової чисельності працівників та робітників ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки представлена на рисунку 2.6.

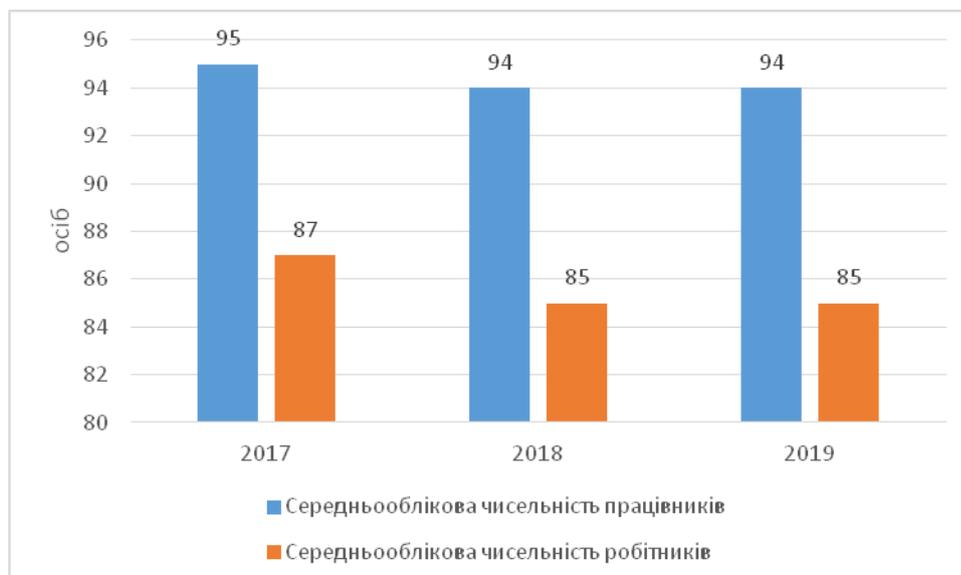


Рисунок 2.6 – Динаміка середньооблікової чисельності працівників та робітників ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Динаміка чистого доходу (виручки) від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки наведена на рисунку 2.7.

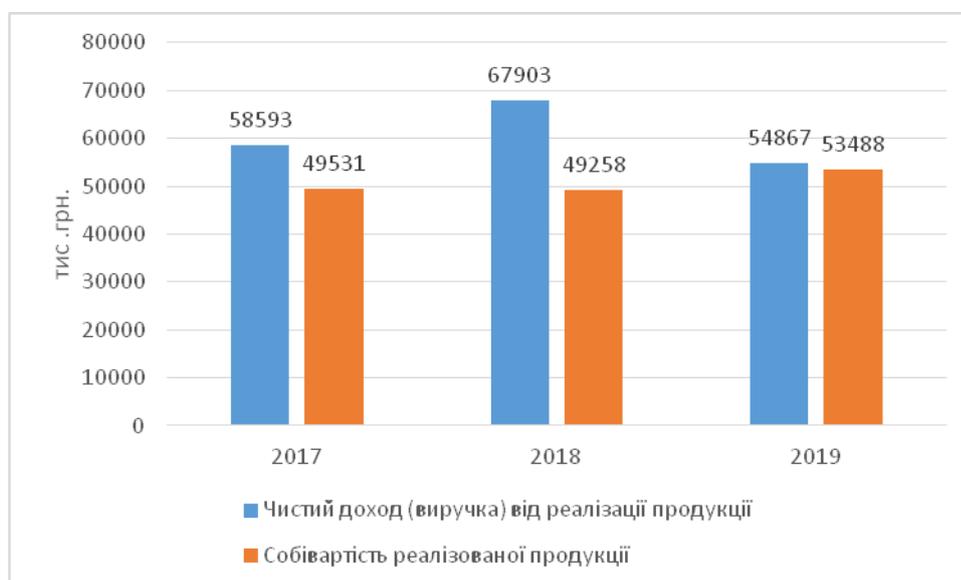


Рисунок 2.7 – Динаміка чистого доходу (виручки) від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Чистий дохід від реалізації продукції у 2019 році склав 54867 тис.грн. та зменшився порівняно як порівняно з 2017 так і 2018 роком відповідно на 3726 тис.грн. або на 6,4% та на 13036 тис.грн. або на 19,2%. В той же час собівартість реалізованої продукції зросла з 49531 тис.грн. у 2017 році та 49258 тис. грн. у 2018 році до 53488 тис.грн. у 2019 році, відповідно на 3957 тис.грн. або на 8,0% порівняно з 2017 роком та на 4229 тис.грн. або на 8,6% порівняно з 2018 роком.

Стійка тенденція до зростання собівартості реалізованої продукції за різких коливань чистого доходу від реалізації продукції призвело до негативної динаміки прибутку. Якщо у 2017 році підприємство отримало валовий прибуток в розмірі 9062 тис.грн., а в 2018 році майже вдвічі більше – 18645 тис.грн., то в 2019 році – лише 1379 тис.грн, або на 84,8% менше, ніж у 2017 році та на 92,6% менше, ніж у 2018 році (рисунок 2.8).

Аналізуючи величину чистого прибутку слід зазначити, що в 2017 році підприємство отримало збиток в сумі 615 тис.грн., у 2018 році прибуток склав 13038 тис.грн., у 2019 році ТОВ «Україна» отримало збиток в розмірі 7922 тис.грн.

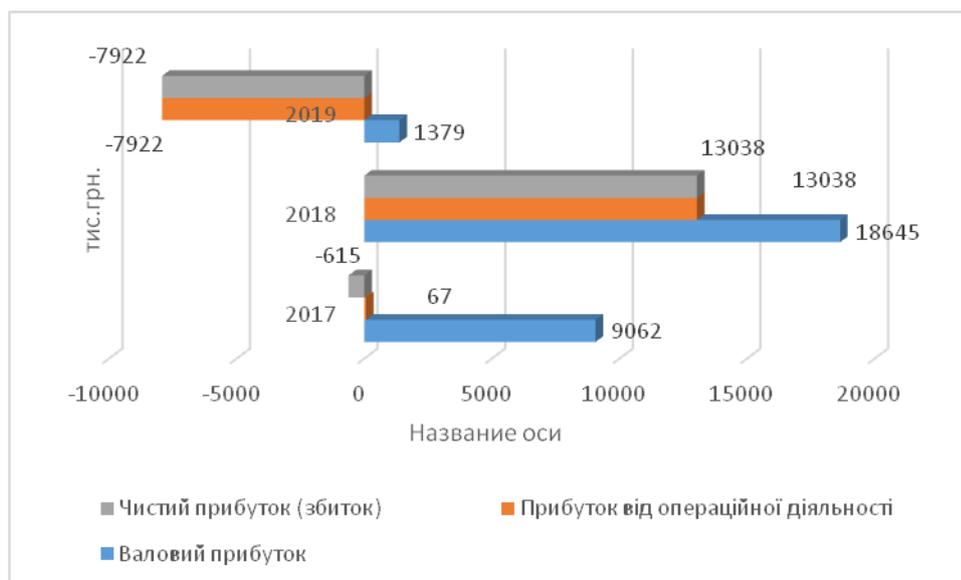


Рисунок 2.8 – Динаміка валового прибутку, прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Продуктивність праці одного працюючого за 2017-2019рр. змінювалась відповідно до коливань чистого доходу від реалізації продукції: в 2018 році вона зроста порівняно з 2017 роком на 105,6 тис.грн./ос., або на 18,6%; в 2019 році – знизилась порівняно з 2017 роком на 33,1 тис.грн. або на 4,3%, порівняно з 2018 роком – на 138,7 тис.грн. або на 19,2% (рисунок 2.9).

Внаслідок вище зазначеного, продуктивність праці одного робітника у 2019 році також зменшилась на 28,0 тис.грн./особ або на 4,2% порівняно з 2017 роком та на 153,4 тис.грн./особ або на 19,2% порівняно з 2018 роком.

Середньомісячна заробітна плата одного працівника за період, що аналізується зроста на 239 грн. або на 3,8%.



Рисунок 2.9 – Динаміка продуктивності праці одного працівника та робітника ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Загалом ефективність діяльності підприємства ТОВ «Україна» значно погіршилася. У 2019 році показники рентабельності продаж, активів, власного капіталу мали від’ємне значення (-14,4%, 10,8% та -31,8%).. Проте необхідно зауважити, що у 2018 році показники рентабельності продаж, активів, власного капіталу мали позитивні значення – відповідно 19,2%, 20,4% та 58,3% (рисунок 2.10).

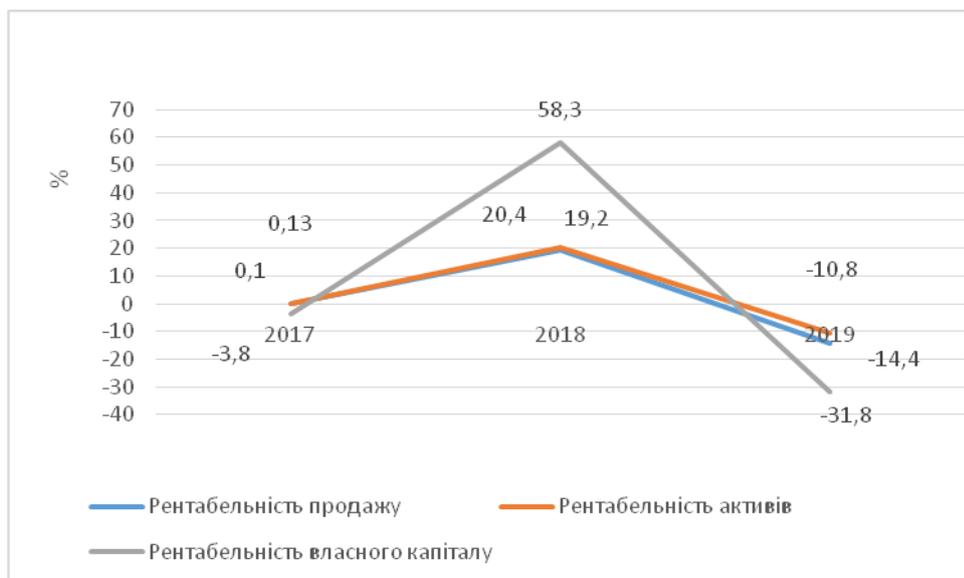


Рисунок 2.10 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Отже, як ми бачимо, ТОВ «Україна» у 2017-2019 роках працювало ефективно, оскільки підприємство отримувало прибуток, і було рентабельним, але з кожним роком рентабельність діяльності підприємства знижується. Оскільки показники ефективності використання ресурсів на підприємстві з кожним роком покращуються, а загальна діяльність знижується, то проаналізуємо фінансовий стан підприємства задля виявлення проблемних ділянок.

2.4. Стан охорони праці на підприємстві ТОВ «Україна»

Охорона праці на підприємстві ТОВ «Україна» - це:

- система правових, соціально – економічних, організаційно – технічних, санітарно – гігієнічних і лікувально – профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини в процесі трудової діяльності;
- діюча на підставі відповідних законодавчих та інших нормативних актів система соціально – економічних, організаційно – технічних, санітарно

- гігієнічних і лікувально – профілактичних заходів та засобів, що забезпечують збереження здоров'я і працездатності людини в процесі праці;
- дозвіл на початок робіт підвищеної небезпеки, який необхідний організації чи підприємству, хто працює в будівництві.

Законодавство про працю містить норми і вимоги з техніки безпеки і виробничої санітарії, норми, що регулюють робочий час і час відпочинку, звільнення та переведення на іншу роботу, норми праці щодо жінок, молоді, гігієнічні норми і правила тощо.

Загальний нагляд за додержанням норм охорони праці покладено на прокуратуру, спеціальний — на професійні спілки. Контроль за безпекою праці здійснюють також державні й відомчі спеціалізовані інспекції (Держгіртехнагляд, Енергонагляд тощо).

Сьогодні галузева нормативна база з питань охорони праці базується на нормативних документах, розроблених ще за часів СРСР і розрахованих на структуру управління великого (як правило, державного) підприємства. Вона не враховує змін умов господарювання та чинного законодавства про охорону праці. Фахівці служб охорони праці підприємств вимушені користуватись нормативними документами з охорони праці інших галузей (наприклад, будівельної, енергетичної, машинобудування, транспорту) з урахуванням власного досвіду та розуміння того чи іншого технологічного процесу.

Тому створення системи управління охороною праці на ТОВ «Україна» потребує значних зусиль (часу), можливе лише за наявності відповідної фахової підготовки з цих питань та досвіду.

Розрахунок річної економії підприємства від поліпшення умов праці. Річна економія підприємства від поліпшення безпеки праці складається з:

- економії від зменшення професійної захворюваності та випадків травматизму (за рахунок заробітної плати, зменшення собівартості продукції, коштів на виплати по тимчасовій непрацездатності);

– економії від зменшення плинності кадрів (за рахунок зменшення собівартості продукції, збільшення прибутку, у витратах на підготовку кадрів);

– економії від скорочення пільг і компенсацій за роботу в несприятливих умовах (за рахунок заробітної плати, витрат на лікувально–профілактичне харчування, витрат на безкоштовне одержання молока або інших рівноцінних харчових продуктів).

– економічне обґрунтування заходів щодо поліпшення умов і охорони праці здійснюється в наступному порядку:

Визначається набір заходів, що ґрунтуються на вихідних даних про необхідну зміну стану умов праці на основі визначених соціальних показників за базовим і впроваджуваним варіантами:

- визначаються витрати на реалізацію заходів;
- розраховується соціальна і соціально – економічна ефективність;
- розраховується економічний ефект за результатами здійснення заходів.

Розрахунки річної економії підприємства здійснюються на основі нащонаведених формул.

1. Розрахунок економії від зменшення рівня захворюваності чи травматизму здійснюється в такій послідовності:

Скорочення витрат робочого часу за рахунок зменшення рівня захворюваності (аналогічно травматизму) за певний час:

$$\Delta D = \frac{D_1 - D_2}{100} \times \mathcal{C}_z, \text{ люд. – днів.}$$

де D_1 , D_2 – кількість днів непрацездатності через хвороби чи травматизм на 100 працюючих відповідно до і після проведення заходів.

Зростання продуктивності праці:

$$\Delta W = \frac{\Delta D \times Z_e}{P_n} \times 100\%$$

де Z_v – вартість виробленої продукції за зміну на одного працівника промислово – виробничого персоналу;

R_p – вартість річної товарної продукції підприємства.

Річна економія зарплати за рахунок зростання продуктивності праці при зменшенні рівня захворюваності і травматизму:

$$E_z = \frac{\Delta W \times Z_p}{100} \times \mathcal{C}_{cp}, \text{ грн.}$$

де \mathcal{C}_{cp} – середньорічна чисельність промислово – виробничого персоналу;

Z_p – заробітна плата одного працівника з відрахуваннями на соцстрахування.

Річна економія на собівартості продукції за рахунок зменшення умовно – постійних витрат:

$$E_c = \frac{Y \times \Delta D \times Z_e}{P_n}, \text{ грн.}$$

де Y – умовно – постійні витрати у виробничій собівартості річного обсягу товарної продукції.

Економія за рахунок зменшення коштів на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності:

$$E_{cc} = \Delta D \times \mathcal{P}_d, \text{ грн.}$$

де \mathcal{P}_d – середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності

Річна економія за рахунок зменшення рівня захворюваності (травматизму):

$$E_{rz}(r) = E_z + E_c + E_{cc}, \text{ грн.}$$

2. За необхідності розрахунку, економія від зменшення плинності кадрів (E_{pk}) розраховується за формулою:

$$E_{pk} = (\mathcal{C}_{31} - \mathcal{C}_{32}) \times \mathcal{D}_p \times Z_v,$$

де ЧЗ1, ЧЗ2 – кількість працівників, що звільнилися за власним бажанням через несприятливі умови праці відповідно до і після запровадження комплексу працезохоронних заходів;

Дп – середня тривалість перерви в роботі звільненого при переході з одного підприємства на інше;

Зв – середньоденна вартість виробленої продукції на одного працівника промислово–виробничого персоналу.

3. Розрахунок економії від зменшення пільг і компенсацій за роботу в несприятливих умовах у зв'язку зі скороченням або повною відміною оплати за підвищеними тарифними ставками, надання додаткової відпустки та скороченого робочого дня визначається по кожному з перерахованих видів пільг шляхом зіставлення відповідних даних (кількість працівників, які користуються пільгами, розмір середньорічної або середньогодинної заробітної плати тощо) у базовому та плановому періодах.

4. Економія фонду заробітної плати в зв'язку з відміною скороченого робочого дня (Есд) розраховується за формулою:

$$Есд = 3г \times Фд \times (ЧІсдd1 - ЧІІсдd2),$$

де 3г – середня оплата однієї години роботи працівника; Фд – кількість робочих днів (змін) на одного працівника за рік; ЧІсд, ЧІІсд – чисельність працівників, які мають право на скорочений робочий день, відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці; d1, d2 – кількість годин, на які скорочено робочий день через несприятливі умови праці, відповідно до і після запровадження заходів.

5. Економія фонду заробітної плати у зв'язку зі скороченням чи повною відміною додаткової відпустки (Едв)

$$Едв = 3д \times (ЧІсдДІв - ЧІІсдДІв),$$

де 3д – середньоденна оплата роботи одного працівника;

ЧІсд, ЧІІсд – чисельність працівників, які мають право на додаткову відпустку, до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці;

ДІв, ДШв – середня тривалість додаткової відпустки одного працівника, що має на це право, відповідно до і після запровадження заходів.

6. Економія фонду заробітної плати у зв'язку зі скороченням чисельності працівників, що мають право на підвищення тарифу за роботу в важких, шкідливих, особливо важких і особливо шкідливих умовах праці (Етс):

$$E_{тс} = \Phi_{с} - [Z_{гв}(ЧІв - ЧШв) + Z_{гп}(ЧІп - ЧШп)],$$

де $\Phi_{с}$ – ефективний фонд робочого часу;

$Z_{гв}$ – середньогодинна тарифна ставка працівників при відрядній оплаті за працю в несприятливих умовах;

$Z_{гп}$ – середньогодинна тарифна ставка працівників при погодинній оплаті за працю в несприятливих умовах;

ЧІв, ЧШв – чисельність працівників (при відрядній оплаті), які працюють у несприятливих умовах відповідно до і після запровадження працезохоронних заходів;

ЧІп, ЧШп – чисельність працівників (при погодинній оплаті), які працюють у несприятливих умовах, відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці.

7. Економія витрат за рахунок скорочення чисельності працівників, які мають право на лікувально–профілактичне харчування

$$E_{лп} = g_{лп}(D_{Іпп}ЧІпп - D_{Шпп}ЧШпп),$$

де $g_{лп}$ – денна вартість лікувально–профілактичного харчування одного працівника;

ДІпп, ДШпп – кількість днів, в які надавалось лікувально–профілактичне харчування відповідно до і після запровадження заходів;

ЧІпп, ЧШпп – чисельність працівників, які мають право на лікувально–профілактичне харчування, відповідно до і після запровадження заходів.

8. Економія витрат у зв'язку зі скороченням кількості працівників, які користуються правом на безкоштовне одержання молока або інших рівноцінних харчових продуктів ($E_{сх}$):

$$E_{сх} = g_{сх} \times \Phi_{д} (Ч_{Ісх} - Ч_{ІІсх}),$$

де $g_{сх}$ – денна вартість молока або інших рівноцінних харчових продуктів на одного працівника;

$Ч_{Ісх}$, $Ч_{ІІсх}$ – чисельність працівників, які користуються правом на безкоштовне одержання молока або інших рівноцінних харчових продуктів, відповідно до і після запровадження заходів щодо поліпшення умов праці.

9. Загальна (річна) економія витрат на пільги і компенсації працівникам за роботу в несприятливих умовах ($E_{РПК}$):

$$E_{РПК} = E_{сд} + E_{дв} + E_{тс} + E_{лп} + E_{сх}$$

10. Річна економія підприємства від поліпшення умов праці за показниками, що базуються на визначенні основних соціально–економічних результатів працезохоронної діяльності на підприємстві $E_{р}$, визначається за формулою:

$$E_{р} = E_{рз} + E_{рт} + E_{РПК}.$$

Задача 1. (варіант I) Розрахувати річну економію від зменшення рівня захворюваності.

Вихідні дані:

- кількість днів непрацездатності через хвороби на 100 працівників до проведення заходів 1830 , після 1640;
- річна середньооблікова чисельність робітників 810 чоловік;
- вартість виробленої товарної продукції за зміну на одного працівника промислово – виробничого персоналу 282 грн.;
- вартість річної товарної продукції підприємства 26 млн. грн.;
- середньорічна чисельність промислово – виробничого персоналу 78 чол.;

- середньорічна заробітна плата одного працівника разом з відрахуваннями на соцстрахування $Z_p=48000$ грн.;

- середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності $П_d=115$ грн.;

- умовно – постійні витрати у собівартості річної товарної продукції $п=50\%$ ($У=п \times Р_п$, млн. грн.).

Розв'язання

1. Скорочення витрат робочого часу за рахунок зменшення рівня захворюваності (аналогічно травматизму) за певний час:

$$\Delta D = \frac{D_1 - D_2}{100} \times Ч_з, \text{ люд.-днів,}$$

$$\Delta D = \frac{1830 - 1640}{100} \times 810 = 1539 \text{ люд.-днів.}$$

2. Зростання продуктивності праці:

$$\Delta W = \frac{\Delta D \times Z_e}{P_n} \times 100\%,$$

$$\Delta W = \frac{1539 \times 282}{26000000} \times 100\% = 1,67\%$$

3. Річна економія зарплати за рахунок зростання продуктивності праці при зменшенні рівня захворюваності і травматизму:

$$E_z = \frac{\Delta W \times Z_p}{100} \times Ч_{cp}, \text{ грн.,}$$

$$E_z = \frac{1,67 \times 48000}{100} \times 78 = 629256 \text{ грн.}$$

4. Річна економія на собівартості продукції за рахунок зменшення умовно–постійних витрат:

$$E_c = \frac{У \times \Delta D \times Z_e}{P_n}, \text{ грн.,}$$

$$E_c = \frac{13 \times 1539 \times 282}{26} = 216999 \text{ грн.}$$

5. Економія за рахунок зменшення коштів на виплату допомоги по

тимчасовій непрацездатності:

$$E_{cc} = \Delta D \times P_d, \text{ грн.},$$

$$E_{cc} = 1539 \times 115 = 176985 \text{ грн.}$$

6. Річна економія за рахунок зменшення рівня захворюваності (травматизму):

$$E_{pz(t)} = E_z + E_c + E_{cc}, \text{ грн.},$$

$$E_{pz(t)} = 629256 + 216999 + 176985 = 1023240 \text{ грн.}$$

Висновок: В ході розв'язання встановлено, що в результаті скорочення витрат робочого часу за рахунок зменшення рівня захворюваності (аналогічно травматизму) підприємство за рік зекономить 1023240 грн., де найбільш вагомим є економія зарплати за рахунок зростання продуктивності праці.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ НА ТОВ «УКРАЇНА»

3.1. Аналіз стану, структури та динаміки формування товарних ресурсів на ТОВ «Україна»

Основними видами продукції ТОВ «Україна» є наступні: пшениця озима, кукурудза на зерно, жито, соняшник, соя, продукція тваринництва та інша. Обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки (таблиці 3.1).

Таблиця 3.1 – Аналіз обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

№ п/п	Показники	Роки			2019 від 2017		2019 від 2018	
		2017	2018	2019	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг, разом тис. грн.	46371,8	46327,1	47725,6	1353,8	2,9	1398,5	3,0
2	Продукція рослинництва	30075,6	21711,4	22351,9	-7723,7	-25,7	640,5	3,0
3	у % до п.1	64,9	46,9	46,8	-18,1		-0,1	
4	Продукція тваринництва	16296,2	24615,7	25373,7	9077,5	55,7	758,0	3,1
5	у % до п.1	35,1	53,1	53,2	18,1		0,1	

Обсяг реалізованої продукції, робіт за 2017-2019 роки збільшився з 46371,8 тис.грн. у 2017 році та 46327,1 тис.грн. у 2018 році до 47725,6 тис.грн. у 2019 році або на 2,9% та 3,0% відповідно. При цьому обсяг реалізації продукції рослинництва у 2019 році порівняно з 2017 роком

зменшився на 7723,7 тис.грн. або на 25,7%, порівняно з 2018 роком – на 640,5 тис.грн. або на 3,0%. Обсяг продукції тваринництва навпки в 2019 році порівняно з 2017 роком зріс на 9077,5 тис.грн. або на 55,7%, порівняно з 2018 роком – на 758,0 тис.грн. або на 3,1%.

Динаміку обсягів реалізованої продукції, робіт послуг послуг ТОВ «Веприк Плюс» за 2017-2019 роки представлено на рисунку 1.1.

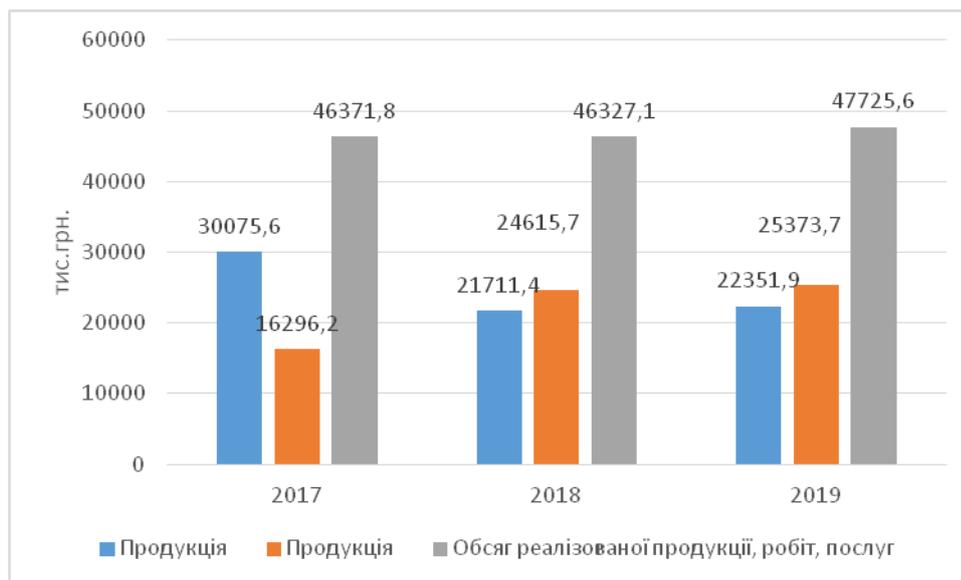


Рисунок 3.1 – Динаміка обсягів реалізованої продукції, робіт послуг послуг ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

Здійснивши аналіз обсягів реалізації продукції, робіт, послуг ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки, можна зазначити, що в структурі виробництва займає продукція рослинництва в 2017 році складала 64,9%, у 2018 році зменшилась до 46,9%, у 2019 році – до 46,8%. Доля продукції тваринництва навпаки збільшилася з 35,1% у 2017 році до 53,1% у 2018 році та 53,2) у 2019 році (рисунок 1.2 та 1.3).

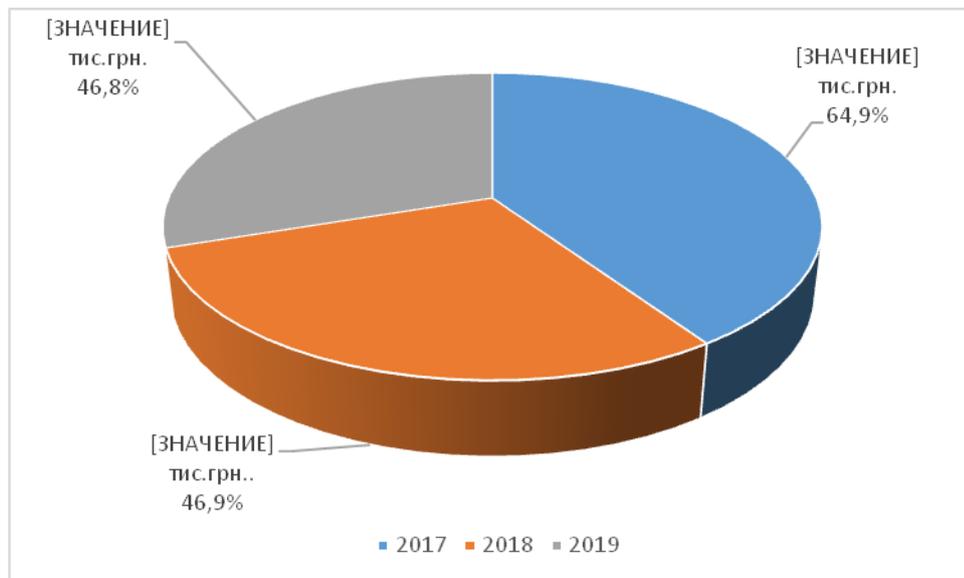


Рисунок 3.2 – Структура продукції рослинництва ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

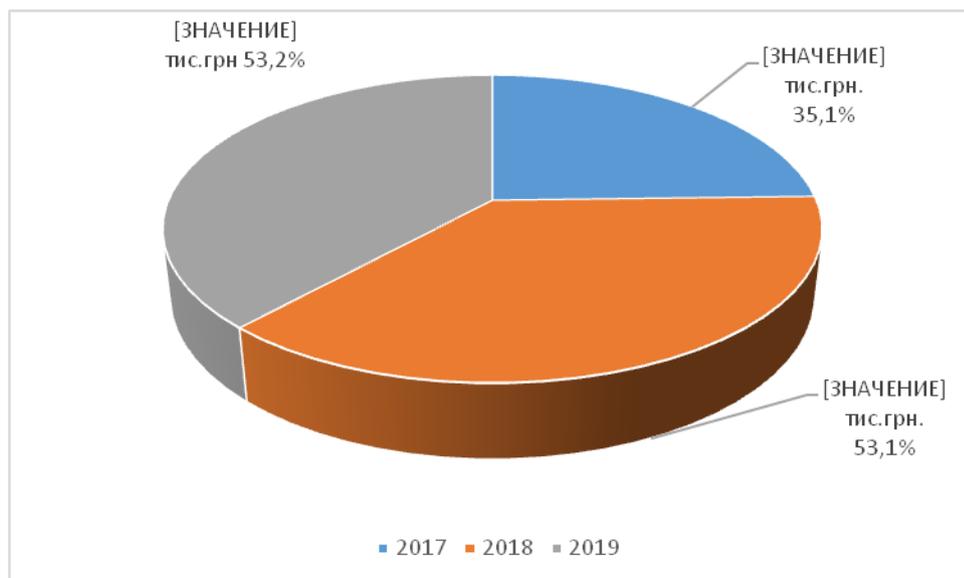


Рисунок 3.3 – Структура продукції тваринництва ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

3.2. Формування шляхів підвищення ефективності формування товарних ресурсів на підприємстві

Ефективність використання товарних ресурсів істотно впливає на результати господарської діяльності; для її оцінки застосовують різні

показники – коефіцієнт оборотності оборотних засобів, тривалість одного обороту, коефіцієнт завантаження засобів обороті, матеріаломісткістю ін.

Таблиця 3.2 – Ефективність використання товарних ресурсів ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2017	2018	2019	2019 до 2017		2019 до 2018	
						Абсолютне	Темп приросту, %	Абсолютне	Темп приросту, %
1	Виручка від реалізації продукції	тис. грн.	58593	67903	54867	-3726,0	-6,36	-13036,0	-19,20
2	Середній залишок товарних ресурсів за період	тис. грн.	15322	13735,2	24748,9	9426,90	61,53	11013,7	80,19
3	Величина прибутку від реалізації продукції	тис. грн.	9062	18645	1379	-7683,0	-84,78	-17266,0	-92,60
4	Коефіцієнт оборотності товарних ресурсів		3,82	4,94	2,22	-1,61	-42,03	-2,73	-55,16
5	Коефіцієнт завантаження товарних ресурсів		0,26	0,20	0,45	0,19	72,49	0,25	123,00
6	Коефіцієнт прибутковості товарних ресурсів		0,59	1,36	0,06	-0,54	-90,58	-1,30	-95,90
7	Тривалість одного обороту		94	73	162	68	72,49	89	123,00

Аналіз ефективності використання товарних ресурсів ТОВ «Україна» за 2017-2019 роки (таблиця 3.2) свідчить дає підстави зробити висновок про погіршення їх використання:

– коефіцієнт оборотності товарних ресурсів, який показує число обертів, здійснених оборотними активами підприємства за період, в 2019 році порівняно з 2017 роком зменшився в 1,6 рази – з 3,83 до 2,22, порівняно з 2018 роком – на 2,73 рази або 44,84%. Це свідчить про зменшення виходу продукції на одиницю товарних ресурсів, або збільшення

обсягу товарних ресурсів, необхідних для виробництва такої ж кількості продукції;

– коефіцієнт завантаження товарних ресурсів – це показник, зворотний коефіцієнту оборотності; це сума товарних ресурсів, авансованих на 1 грн. виручки від реалізації продукції. Чим менший коефіцієнт завантаження, тим ефективніше використовуються оборотні активи. В 2019 році порівняно з 2017 роком цей показник збільшився з 0,22 до 0,45, порівняно з 2018 роком – на 0,25 пункта або 23,0%;

– коефіцієнт прибутковості товарних ресурсів, характеризує величину прибутку, що припадає на одну грошову одиницю вартості товарних ресурсів, в 2019 році порівняно з 2017 роком зменшився в 24,5 рази – з 0,59 до 0,06, порівняно з 2018 роком – на 1,3 пункта або на 95,6% ;

– тривалість одного обороту або середній час (в днях), за який підприємству повертаються його вкладення в оборотні активи у вигляді виручки від реалізації продукції в 2019 році порівняно з 2017 роком збільшився на 75% – з 94 дні до 162 днів, порівняно з 2018 роком – на 89 днів або 123,0%. Збільшення тривалості обороту свідчить про погіршення використання товарних ресурсів.

В економічній літературі основні шляхи підвищення ефективності використання товарних ресурсів зводяться до поданих на рисунок 3.3.



Рисунок 3.3. – Основні шляхи підвищення ефективності використання товарних ресурсів та ТОВ «Україна»

В загальному виді основними пропозиціями щодо підвищення ефективності управління товарними ресурсами на ТОВ «Україна» є:

- оптимізація організації постачання та системи вибору постачальників;
- забезпечення оптимального обсягу та структури запасів для забезпечення стабільного виробничого процесу за мінімальних витрат на утримання запасів;
- прискорення оборотності товарних ресурсів, зокрема основними шляхами розрахунку обсягу запасів та їх ліквідації;
- забезпечення єдиної методології щодо організації та ведення обліку окремих складових товарних ресурсів;

- впровадження прогресивних технологій і, як наслідок, підвищення ефективності праці;
- поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення та реалізації продукції;
- оптимізація збутової та кредитної політики;
- оптимізація обсягу дебіторської заборгованості, розрахунків та визначення оптимального залишку грошових коштів, складання бюджетів поточних надходжень і витрат;
- правильна організація складських приміщень;
- адекватна інформаційна база, яка має бути достатньою та достовірною для ретельного аналізу з метою управлінського впливу.

Аналіз структури товарних ресурсів ТОВ «Україна» за 2019 рік свідчить, що в їх структурі найбільшу питому вагу займає готова продукція – 58,3%, на паливо-мастильні матеріали припадає 12,1%, запасні частини – 11,6%, посівний матеріал – 7,6%, мінеральні добрива та засоби захисту рослин – 8,6%, грошові кошти – 1,8%.

В умовах коливання цін на сільськогосподарську продукцію, стрімкого росту інфляції, підвищення цін на паливо-мастильні матеріали, засоби захисту рослин та інші технологічні матеріали знаходження значної частини оборотних коштів підприємства в виді готової продукції на складах можна вважати обґрунтованим. Тому в роботі основні напрями підвищення ефективності використання товарних ресурсів підприємства ТОВ «Україна» пропонуємо шукати в поліпшенні якості та зниження собівартості предметів праці.

Як зазначалось в розділі 3.2, до основних видів діяльності ТОВ «Україна» відноситься вирощування зернових (пшениця озима, ячмінь ярий, кукурудза на зерно) та технічних (соняшник, соя) культур. Пропонуємо здійснити комплекс організаційних, технологічних, маркетингових заходів, направлених зменшення витрат на вирощування кожної з культур – на

придбання предметів праці, підвищення урожайності, зменшення втрат, збільшення чистого доходу, прибутку підприємства і, як наслідок, підвищення ефективності використання товарних ресурсів.

1. Озима пшениця.

1.1. Особливу увагу слід приділити в господарстві виробництву і підготовці власного насіння озимої пшениці. Для зменшення витрат пропонується використовувати високоякісне насіння озимої пшениці власного виробництва, щоб в наступні роки використовувати власний посівний матеріал 1-ї, 2-ї, 3-ї репродукції.

Потреба господарства в насінні озимої пшениці для площі посіву 130-150га складає 32-35 т. Щоб забезпечити господарство власним посівним матеріалом необхідно буде один раз на три роки закуповувати елітне насіння озимої пшениці, вирощувати посівний матеріал 1-ї, 2-ї, 3-ї репродукції на площі 3 га. Посівного матеріалу власного виробництва буде достатньо для вирощування озимої пшениці на площі 130-150 га. За оціночними розрахунками вартість насіння озимої пшениці складатиме 5200 грн./т при діючих цінах на посівний матеріал цієї культури 8000 грн./т.

Такий підхід до забезпечення господарства посівним матеріалом при цінах насіння озимої пшениці (8000 грн./т без ПДВ) та потребі в ньому 37 т (250 га×0,25 т, де 0,25 т – норма висіву озимої пшениці на 1 га) дозволить заощадити 103 тис. грн.

$$(8000-5200) \times 62,5 = 175000 \text{ грн.}, \text{ або } 175,0 \text{ тис.грн.}$$

1.2. Внесення КАС (карбамід-аміачних сумішів) замість твердих азотних добрив. КАС це водний розчин аміачної селітри та карбаміду у співвідношенні 1:1, в якому не міститься вільного аміаку, і тому має певні технологічні переваги перед твердими азотними добривами при застосуванні. КАС засвоюються на 90%, тобто втрати азоту мінімальні. Для гранульованих видів його втрати становлять понад третину. З цих причин використовувати КАС дуже вигідно.

Друга перевага полягає в підвищеній технологічності процесу. Рідке добриво рівномірно вноситься і скорочує кількість вироблених операцій. Можна здійснювати підгодівлю коренів і обприскувати листя. Одночасно з КАС вносять необхідні для рослин мікроелементи і гербіциди. Це дозволяє економити паливо. КАС найбільш часто використовуються для злакових культур, значно підвищуючи їх врожайність.

Собівартість виробництва рідких азотних добрив КАС нижче від твердих азотних добрив, що відповідним чином позначається на ціні.

Вартість твердих азотних добрив складає 8000 грн./т, КАС – 7220 грн./т. При нормі внесення КАС 200 л на 1 га потреба господарства ньому для внесення на площі 150 га пшениці озимої становить 30 т. Економія від використання КАС порівняно з твердими азотними добривами складе

$$30 \text{ т} \times (8000 \text{ грн.} - 7220 \text{ грн.}) = 23400 \text{ грн. або } 23,4 \text{ тис. грн.}$$

1.3. Внесення бакових сумішей засобів захисту рослин (ЗЗР). В сівозміні посіви озимої пшениці проводяться на полях, на яких вирощувався соняшник. Такі поля, як правило засмічені бур'янами і потребують багаторазової обробки засобами захисту рослин. Бакові суміші дозволяють проводити одноразовий обробіток посівів і є як економічно, так і екологічно обґрунтованим захисним заходом, оскільки зменшують гербіцидне навантаження у сівозміні. Економія від їх використання за рахунок зменшення потреби в паливо-мастильних матеріалів складає 100 грн./га, на площі 150 га озимої пшениці – 15 тис. грн.

2. Кукурудза на зерно.

2.1. Для вирощування кукурудзи на зерно господарство використовує насіння фірми «Монсанто», ціна якого складає 3500 грн./т. (без ПДВ) Пропонується замінити цей гібрид на насіння фірми «Лінегрейн» як більш продуктивний по урожайності (приріст врожаю порівняно з насінням фірми «Монсанто» – 10 ц/га) та дешевший – ціна 1 т становить 2650 грн.

Економія від використання насіння кукурудзи фірми «Лінегрейн» на площі 350 га при нормі висіву 1 посівна одиниця на гектар складе

– від зменшення вартості посівного матеріалу

$$(3,5 \text{ тис. грн.} - 2,65 \text{ тис. грн.}) \times 350 \text{ га} = 297,5 \text{ тис. грн.};$$

– додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т

$$350 \text{ га} \times (8 \text{ т./га} - 7 \text{ т./га}) \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 1050,0 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Разом } 297,5,0 + 1050,0 = 1347,5 \text{ тис. грн.}$$

2.2. Для знищення бур'янів при вирощуванні кукурудзи проводиться міжрядний механічний обробіток ґрунту. Пропонується замість неодноразового міжрядного обробітку ґрунту обробляти поля кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август». Такий метод боротьби з бур'янами дозволяє знищувати їх як у міжрядді, так і в рядках. Економія за рахунок зменшення потреби в паливо-мастильних матеріалах (на 2л/га), підвищення урожайності (на 15%) складе

– зменшення потреби в паливо-мастильних матеріалах

$$2 \text{ л/га} \times 320 \text{ га} \times 21 \text{ грн/л} = 13440 \text{ грн або } 13,4 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т

$$320 \text{ га} \times 7 \text{ т./га} \times 0,15 \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 1008,0 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Разом } 13,4 + 1008,0 = 1021,4 \text{ тис. грн.}$$

2.3. З-за великих втрат азоту при внесенні карбаміду з осені господарству для підживлення площ під вирощування кукурудзи весною слід запровадити внесення КАС (карбамід-аміачних сумішів), що дозволить підвищити урожайність кукурудзи на 20%. Додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т складе

$$320 \text{ га} \times 7 \text{ т./га} \times 0,2 \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 1344,0 \text{ тис. грн.}$$

3. Соняшник.

3.1. Для вирощування соняшника господарство використовує насіння фірми «Сінгента», ціна якого складає 250 доларів/п.о. Пропонується замінити його на гібрид «Майсадур гібрид MAS-86» як дешевший – ціна 1 т становить

150 доларів/п.о. Однієї посівної одиниці достатньо для посіву соняшника на 2-х гектарах, При посіві гібрида соняшника «Майсадур гібрид MAS-86» на площі 75 га може бути заощаджено

$$(250 \text{ доларів/п.о.} - 150 \text{ доларів/п.о.}) \times 37.5 \text{ га} \times 27 \text{ грн/долар} = \\ = 202500 \text{ грн.}, \text{ або } 202,5 \text{ тис.грн.}$$

3.2 В господарстві не проводиться передпосівне живлення площ. Однак при передпосівному внесенні культиватором аміачної селітри при додаткових витратах в розмірі 1500 грн./га (вартість мінеральних добрив та витрати на їх внесення) урожайність соняшника збільшиться на 0,3 т/га. Економічний ефект від такого заходу становитиме

– додаткові витрати на передпосівне живлення площ

$$1500 \text{ грн./га} \times 75 \text{ га} = 112500 \text{ грн. або } 112,5 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу соняшника при ціні 10000 грн./т

$$75 \text{ га} \times 0,3 \text{ т/га} \times 10000 \text{ грн./т} = 750000 \text{ грн. або } 750 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Разом: } 750 \text{ тис.грн.} - 112,5 \text{ тис.грн.} = 637,5 \text{ тис.грн.}$$

4. Соя.

4.1. Запровадити обробіток насіння сої інокулянтами. Інокуляція насіння бобових – екологічно безпечна та економічно вигідна технологія азотфіксації. Щоб добитися врожайності в 4 т/га потрібно внести біля 1 т азотовмісних мінеральних добрив. Беручи до уваги, що в діючій речовині азоту 34%, це становитиме 340 кг. Сьогодні 1 т азотних добрив коштує приблизно 8000 грн., в розрахунку на 1 га – 1100 грн. Ефективний стерильний інокулянт обійдеться господарству 300 грн. на 1 га. При посіві сої на площі 120 га господарство матиме економію в сумі 96 тис.грн.

4.2. Проводити інсектицидний обробіток посівів сої від павутинної попелиці препаратом «Перенекс Супер». При додаткових витратах в розмірі 400 грн./га добавка врожаю складе 0,3 ц/га. Економічний ефект від такого заходу становитиме

– додаткові витрати на передпосівне живлення площ

$$400 \text{ грн./га} \times 120 \text{ га} = 48000 \text{ грн. або } 48,0 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу сої при ціні 9000 грн./т

$$75 \text{ га} \times 0,3 \text{ т/га} \times 9000 \text{ грн./т} = 202500 \text{ грн. або } 202,5 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Разом: } 202,5 \text{ тис.грн.} - 48,0 \text{ тис.грн.} = 154,5 \text{ тис.грн.}$$

Загальний ефект від здійснення комплексу організаційних, технологічних, маркетингових заходів, направлених зменшення витрат на виробництво продукції рослинництва приведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Ефект від здійснення комплексу заходів, направлених зменшення витрат на виробництво продукції рослинництва ТОВ «Україна»

Назва заходу	Сума зменшення матеріальних витрат, тис.грн..	Додатковий чистий дохід, тис.грн..
1. Озима пшениця.		
1.1. Підготовка власного насіння	175,0	
1.2. Внесення КАС замість твердих азотних добрив	23,4	
1.3. Внесення бакових сумішей засобів захисту рослин (ЗЗР)	15,0	
2. Кукурудза на зерно.		
2.1.Заміна насіння фірми «Монсанто» на насіння фірми «Лінегрейн»	112,0	1347,5
2.2. Обробка полів кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август» замість міжрядного обробітку ґрунту	13,4	1021,0
2.3. Підживлення площ під вирощування кукурудзи весною КАС		1344,0
3. Соняшник		
3.1. Впровадит гібрид «Майсадур гібрид MAS-86» замість «Сінгента»	202,5	

Продовження таблиці 3.3.

1	2	3
3.2. Передпосівне внесення аміачної селітри	- 112,5	950,0
4. Соя		
4.1. Обробіток насіння сої інокулянтами	96,0	0
4.2. Інсектицидний обробіток посівів сої	- 48,0	402,5
Разом	401,8	5065,0

Реалізація запропонованих в кваліфікаційній роботі магістра заходів буде мати позитивний вплив на ефективність використання товарних ресурсів підприємства ТОВ «Україна» (таблиця 3.4) – збільшиться коефіцієнт оборотності товарних ресурсів, коефіцієнт завантаження товарних ресурсів – зменшиться; зросте коефіцієнт прибутковості товарних ресурсів, скоротиться тривалість одного обороту.

Таблиця 3.4 – Ефективність використання товарних ресурсів ТОВ «Україна» за 2016 роки

Назва показників	Факт	Після здійснення комплексу заходів	Відхилення	
			Абсол	%
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	54867,0	59923,0	5065,0	11,41
Середній залишок товарних ресурсів за період, тис. грн.	24748,9	24748,9	-	-
Величина валового прибутку від реалізації продукції, тис. грн. (середнє значення від 2017-2019 років)	9695,3	10588,7	893,4	12,68
Коефіцієнт оборотності товарних ресурсів	1,52	2,25	0,73	-
Коефіцієнт завантаження товарних ресурсів	0,655	0,445	-0,21	-
Коефіцієнт прибутковості товарних ресурсів	0,073	0,141	0,068	-
Тривалість одного обороту, дні	236,8	160	-76,8	-

3.3. Пропозиції щодо удосконалення структури товарних ресурсів на ТОВ «Україна»

На сьогодні важливу роль у визначенні шляхів підвищення ефективності формування та використання товарних ресурсів відіграє

управління ними, що може забезпечити економію ресурсів, здешевлення виробництва і зростання якості продукції [37]. Розглянемо напрями удосконалення ефективності формування та використання основних видів товарних ресурсів.

Одним із шляхів забезпечення оптимальної величини дебіторської заборгованості підприємства, а отже й підвищення ефективності її використання є реструктуризація товарної дебіторської заборгованості. Достатній рівень ліквідності товарної дебіторської заборгованості характеризується можливістю своєчасної або дострокової її трансформації у грошову форму без значних фінансових втрат. Підвищення рівня прибутковості товарної дебіторської заборгованості пов'язане із забезпеченням зростання доходів (збільшення обсягів та ціни реалізації; стягнення штрафних санкцій за несвоєчасні розрахунки) підприємства та зменшення відносних витрат з її обслуговування.

На першому етапі процесу реструктуризації товарної дебіторської заборгованості усвідомлюється керівництвом підприємства необхідність змін та визначається мета процесу. На другому етапі встановлюється відповідальна особа або підрозділ. Третій етап – це проведення поглибленого її вивчення.

На досліджуваному підприємстві – ТОВ «Україна» – знижки з метою прискорення повернення дебіторської заборгованості не використовуються. Однак, на наш погляд, доцільно розрахувати такі знижки і з'ясувати ефективність їх впровадження по певному виду продукції.

Нами проведено аналіз доцільності використання знижок при реалізації зернових (табл. 3.5). Враховуючи фактичний період повернення дебіторської заборгованості по зернових (у 2019 р. 24 дні) та дані бухгалтерського обліку щодо термінів її погашення окремими покупцями, нами пропонується використовувати кредитні умови 2/14 net 21. За очікуваного зростання обсягу реалізації на 16,9% (площа сільськогосподарських угідь ТОВ «Україна» та

вимоги сівозміни дозволяють забезпечити таке зростання) планується, що 29% покупців оберуть знижки і розрахуються протягом 14 днів, 58% – на 15–21 день, а 13% – на 22–39 день.

Таблиця 3.5 – Оцінка доцільності використання знижки при реалізації зернових у ТОВ «Україна»

Показник	Нинішня політика (net 21)	Нова політика (2/14 net 21)	Відхилення (+,-)	
			абсолютне	відносне, %
1. Чиста виручка від реалізації зернових, тис. грн	54867,00	59932,00	5065,00	9,23
2. Змінні витрати, тис. грн	37364,85	40814,15	3449,30	9,23
3. Маржинальний прибуток (р.1-р.2), тис. грн	17502,15	19117,85	1615,70	9,23
4. Середній термін погашення дебіторської заборгованості, днів	54,00	51,00	-3,00	-5,56
5. Середньоденний продаж, тис. грн	150,32	164,20	13,88	9,23
6. Середня величина річної дебіторської заборгованості (р.4 × р.5), тис. грн	8117,31	8374,06	256,75	3,16
7. Інвестиції в дебіторську заборгованість (р.2÷р.1×р.6), тис. грн	5527,95	5702,80	174,85	3,16
8. Вартість інвестицій в дебіторську заборгованість (24,6 % від р.7), тис. грн	1077,95	1112,05	34,10	3,16
9. Витрати на знижки (4%×р.1×23 %), тис. грн	0,00	859,00	859,00	-
10. Загальні витрати пов'язані з дебіторською заборгованістю (р.8+р.9), тис. грн	1077,95	1971,05	893,10	82,85
11. Маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю (р.3-р.10), тис. грн	16424,20	17146,80	722,60	4,40

З табл. 3.5 видно, що при зростанні виручки від реалізації зернових на 5056,0 тис. грн маржинальний прибуток після вирахування витрат, пов'язаних зі списанням залишку товарних ресурсів, зросте на 2334,09 тис. грн. (11,49%), а тому використання знижок при реалізації зернових дасть ефект. Надання 2-відсоткової знижки ТОВ «Україна» при реалізації зернових забезпечить прискорення повернення дебіторської заборгованості на 3 дні, що збільшить наявні кошти підприємства, а відповідно, й покращить його платоспроможність.

Управління товарними ресурсами на сільськогосподарському підприємстві має супроводжуватись періодичним оцінюванням ефективності використання товарних ресурсів, що пропонується здійснювати у послідовності, приведений у (рис. 3.5).



Рисунок 3.5 – Схема процесу оцінювання ефективності використання товарних ресурсів підприємства

Таким чином, підвищення ефективності використання товарних ресурсів на підприємстві має забезпечуватися за рахунок упровадження фінансового управління. Так, надання 2-відсоткової знижки ТОВ «Україна» при реалізації продукції (зернових) забезпечить прискорення повернення дебіторської заборгованості на 3 дні, що збільшить наявні кошти підприємства, а відповідно, і покращить його платоспроможність. Прискорення оплати продукції позбавляє підприємство від необхідності

пошуку оборотних коштів на суму поверненої дебіторської заборгованості, а відповідно, й зменшує вартість інвестицій у неї.

Формування бажаної моделі управління товарними ресурсами ТОВ «Україна» повинно включати такі етапи:

- розробку системи норм і нормативів по окремих позиціях товарних ресурсів;
- запровадження системи планування план-фактного контролю, розрахунку і факторного аналізу відхилень фактичних даних від планових;
- встановлення відповідальності керівників за виконання планових завдань по регульованих видах товарних ресурсів;
- затвердження порядку збору і передачі даних;
- налагодження даних у режимі реального часу по мірі формування первинних документів по затратах;
- розроблення і запровадження системи заохочення за досягнення економії втрат товарних ресурсів.

Наступним кроком є визначення головних напрямків максимізації доходу в сільськогосподарських підприємствах, з врахуванням підвищення ефективності обертання товарних запасів на ТОВ «Україна».

Пропонуємо розглянути п'ять стратегій збільшення доходів ТОВ «Україна», завдяки яким можна збільшити ефективність використання товарних ресурсів.

1. Створення бренду та системи маркетингу його реальної, або такої що сприймається, особливої риси якості продукції.

Дана стратегія заключається у створенні особливого іміджу продукції або підкресленні якоїсь особливої якості. Реалізації вищенаведеної стратегії:

а) інформування потенційних споживачів на ринку України та Полтавської області, щодо використання якісних товарної продукції забезпечення виконання у виробництві усіх стандартів якості, що регламентує Українське законодавство. При цьому даний фактор набуває

великого значення, коли Україна є СОТ, і повинна в майбутньому конкурувати не тільки з українськими, а із іноземними виробниками.

б) створеної якості продукція під торговою маркою ТОВ «Україна», як така, що має якість домашньої та якісної продукції.

2. Зменшення операційних витрат. Виробники можуть зменшувати собівартість виробництва продукції через зменшення витрат залишків товарних запасів і запасів сировини. Кооперація дозволяє фермерам суттєво зменшити свої витрати завдяки сумісній закупівлі необхідних ресурсів (насіння, паливо, агрохімія тощо). Зазвичай при закупівлі великих партій товарів виробники можуть заощадити 5-15% від звичайної вартості.

3. Продаж різних товарів разом, одним пакетом.

Прикладів такої стратегії на Україні поки що майже немає. Але світовий досвід показує, що виробники різних видів продукції можуть виграти, якщо зможуть продавати свою продукцію разом. Як приклад наводимо групи фермерів-овочівників і групи фермерів-тваринників з Канади, які змогли домовитися, налагодити виробництво і організувати постачання на споживчий ринок супу з овочів та м'яса під однією торговою маркою. Такий підхід дозволяє отримувати додатковий дохід шляхом продажу декількох видів продукції одним пакетом.

4. Виробництво, або маркетинг продукції, яка покращує виробничу ефективність на інших ланках агробізнес ланцюжка та підвищує ефективність обертання залишків товарної продукції.

ТОВ «Україна» можуть вирощувати нові сорти продукції рослинництва з кращими властивостями. Це дозволяє переробникам виробляти кращу продукцію і вони погоджуються платити вищу ціну виробникам. Переробникам товарної продукції можуть бути потрібні особливі гібриди або сорти (скажімо більшим ніж звичайно вмістом корисних речовин), які дозволять підвищити якість кінцевої продукції.

5. Володіння переробним підприємством, яке переробляє продукцію, що постачається власниками. ТОВ «Україна» може розширити горизонти створення та обертання товарних ресурсів за забезпечити переробку власної товарної продукції.

Необхідно додати, що виробники сільськогосподарської продукції можуть комбінувати декілька стратегій для створення більшої суми валових доходів, яка залишається у них. Виробники можуть разом закуповувати матеріально-технічні ресурси, бути власниками переробних потужностей, та пропонувати ринку перероблену продукцію під своєю власною торговою маркою, впроваджувати диверсифікацію не тільки виробничих процесів на ТОВ «Україна», а і проводити пошук нових партнерських зв'язків із іншими виробниками аналогічної чи суміжної продукції, переробниками та безпосередньо зі споживачами.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Управління ресурсами пов'язано з багатьма сторонами господарської діяльності підприємств, і тому його необхідно розглядати як комплексну проблему, що включає формування й розподіл ресурсів, формування товарного асортименту ефективності використання власного капіталу.

Необхідність управління ресурсами може бути обґрунтована рядом причин. По-перше, ресурси є невід'ємним елементом господарської діяльності, що вимагає, як й інші елементи, цілеспрямованого впливу. По-друге, ресурси являються собою своєрідний інтегруючий елемент господарства, що поєднує багато процесів й юридичних осіб різних галузей як усередині системи, так і поза нею. По-третє, підходи до формування ресурсів впливають на найважливіші показники господарської діяльності.

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що "ресурси" - фундаментальне поняття економічної теорії, що означає джерела, засоби забезпечення господарських процесів та результати праці. Носієм прав на окремі види ресурсів є конкретні підприємства – постачальники товарів, з якими укладаються комерційні угоди на закупівлю товарів.

Управління ресурсами є однією з головних умов успішної діяльності будь-якого підприємства. Для здійснення контролю за станом та раціональним використанням ресурсів, а також джерел їх утворення на підприємстві ведеться синтетичний та аналітичний облік усіх ресурсів, на основі якого, відбувається їх поточне чи стратегічне управління. Товари, як і ресурси є основною статтею оборотних активів сільськогосподарського підприємства. Тому управління ресурсами слід розглядати через призму можливостей зростання обсягів продукції рослинництва і тваринництва.

Аналізуючи господарську діяльність ТОВ «Україна» необхідно зробити наступні висновки.

Отже, аналізуючи діяльність ТОВ «УКРАЇНА», можемо зазначити, що дане підприємство є прибутковим, але прибуток у 2019 році у порівнянні з 2018 роком зменшується на 21639,2 тис. грн., або в 2,5 рази. А порівнюючи 2019 та 2017 роки прибуток збільшився на 19969,20 тис. грн., або в 2,9 рази.

Щодо ефективності використання ресурсів ТОВ «УКРАЇНА», можна зазначити, що ефективність використання основних засобів характеризує фондівіддача, яка збільшується з кожним роком, і це є позитивним явищем, бо це означає, що основні фонди працюють краще. У 2019 році у порівнянні з 2018 роком фондівіддача збільшується на 1,03 грн./грн., або в 1,4 рази, а у порівнянні з 2017 роком – на 0,79 грн./грн., або на 80,45%.

Щодо ефективності використання оборотних засобів, відзначимо коефіцієнт обіговості оборотних засобів, який протягом досліджуваного періоду з кожним роком збільшується, що є також позитивним явищем. У 2019 році у порівнянні з 2017 роком даний показник збільшується на 1,55 оборота, або на 85,52%, а у порівнянні з 2018 роком – на 1,09 обороти, або на 48,07%.

Щодо ефективності використання трудових ресурсів відзначмо продуктивності праці одного працівника та одного робітника можна зазначити, що ці два показники збільшуються протягом досліджуваного періоду, і це є позитивним явищем, оскільки це означає ефективне використання трудових ресурсів.

У 2019 році у порівнянні з 2017 роком збільшення продуктивності праці працівника становить 683,76 тис. грн. /особу, або на 193,65%, а продуктивності праці робітника збільшується на 861,34 тис. грн. /особу, або на 195,16%. А у 2019 році у порівнянні з 2018 роком збільшення продуктивності праці працівника становить 290,49 тис. грн. /особу, або на 38,92%, а продуктивності праці робітника збільшується на 369,76 тис. грн. /особу, або на 39,63%.

Окрім цього, проведена оцінка фінансового стану дає зрозуміти, що розраховані показники майже всі відповідають нормативним значенням, окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності, який є нижчим за нормативний. Але така тенденція пов'язана з тим, що на підприємстві мало наявних грошових коштів.

Коефіцієнт покриття та швидкої ліквідності перевищують нормативне значення, тому можемо зробити висновок, що підприємство має значні оборотні кошти, сформовані завдяки власним джерелам.

Таким чином, узагальнюючи, можемо зробити висновок, що ТОВ «УКРАЇНА» є платоспроможним підприємством, але задля покращення свого фінансового становища потрібно збільшити обсяги високоліквідних активів.

В умовах коливання цін на сільськогосподарську продукцію, стрімкого росту інфляції, підвищення цін на паливо-мастильні матеріали, засоби захисту рослин та інші технологічні матеріали, зростання обсягу прибутку підприємства за рахунок прискорення обертання товарних ресурсів та збільшення їх обсягу можна вважати обґрунтованим. Тому в роботі основні напрями підвищення ефективності використання товарних ресурсів підприємства ТОВ «Україна» пропонуємо шукати в поліпшенні якості та збільшенні урожайності.

До основних видів діяльності ТОВ «Україна» відноситься вирощування зернових (пшениця озима, ячмінь ярий, кукурудза на зерно) та технічних (соняшник, соя) культур. Пропонуємо здійснити комплекс організаційних, технологічних, маркетингових заходів, направлених зменшення втрат товарної продукції на етапі вирощування кожної з культур – на придбання предметів праці, підвищення урожайності, зменшення втрат, збільшення чистого доходу, прибутку підприємства і, як наслідок, підвищення ефективності використання товарних ресурсів. За результатами реалізації усіх запропонованих заходів щодо підвищення ефективності формування та

використання ресурсів , ТОВ «УКРАЇНА» на кінець 2019 року додатково отримує 7264,5 тис.грн чистого доходу.

Враховуючи фактичний період повернення дебіторської заборгованості по зернових (у 2019 р. 24 дні) та дані бухгалтерського обліку щодо термінів її погашення окремими покупцями, нами пропонується використовувати кредитні умови 2/14 net 21. За очікуваного зростання обсягу реалізації на 16,9% (площа сільськогосподарських угідь ТОВ «Україна» та вимоги сівозміни дозволяють забезпечити таке зростання) планується, що 29% покупців оберуть знижки і розрахуються протягом 14 днів, 58% – на 15–21 день, а 13% – на 22–39 день.

В роботі запропоновано п'ять стратегій збільшення доходів ТОВ «Україна», завдяки яким можна збільшити ефективність формування та використання товарних ресурсів. Таким чином, після впровадження вищезазначених заходів ТОВ «УКРАЇНА» має резерви підвищення ефективності управління ресурсами та економічно обґрунтовані можливості зростання обсягу чистого прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року, №254/96-ВР.
2. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755_ VI // Відомості Верховної Ради України. — 2011. — № 13—14. — С. 556—770 ; № 15—16. — С. 772—966 ; № 17. — С. 968—1009
3. Земельний кодекс України: Прийнятий 25.10.2001 № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №3-4. – С. 27.
4. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
5. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
6. Багрій К. Л. Основні аспекти аналізу формування та використання ресурсів на підприємствах / К. Л. Багрій // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 279-283.
7. Безгінова Л. І. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі / Л. І. Безгінова, К. С. Олініченко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 224-229.
8. Бігдан І.А. Фінансовий менеджмент: елект. навч. посібник / І.А.Бігдан, Л.І. Лачкова, В.М. Лачкова, О.В. Жилиякова – Х.:ХДУХТ, - 2019. - 197 с.
9. Боженко О. М. Ресурси підприємства як основа формування його ресурсного потенціалу / О. М. Боженко // Наукові записки [Української академії друкарства]. - 2019. - № 1. - С. 119–125.

10. Бойченко К.С. Управління інтегрованим розвитком підприємства / К. С. Бойченко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2019. - Т. 24, Вип. 5. - С. 70-74.
11. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор-Видавництво, 2018. – 378 с.
12. Бородіна О.М. Подолання структурних деформацій в аграрному секторі України. Інституціоналізація, модернізація малотоварного сільськогосподарського виробництва / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа // Економіка України. – 2017. – № 4. – С.88 -96.
13. Вавдійчик І. М. Управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі на засадах системного підходу / І. М. Вавдійчик // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2014. – Т. 19, Вип. 2(3). – С. 34-37.
14. Васьківська К. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / К.В. Васьківська, О.А. Сич. – Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2019. – 236 с.
15. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. на CD) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ, „Перун”, 2009. – 1736 с. : іл. – ISBN 966-569-013-2.
16. Гладир Т. С. Ресурси підприємства: теоретичні аспекти / Т. С. Гладир. // Ефективна економіка. - 2014. - № 5.
17. Григорьева Ю. О., Татарченко Ю. В. Методика вибору стратегії антикризисного управління підприємством // Бізнес Інформ. – 2012. – №8. – С. 218–220
18. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельного підприємства : [навч. посібник] / Гринів Б.В. – К. : Центр учбової л-ри, 2011. – 392 с.
19. Гросул В. А. Ресурси підприємства: теоретичне осмислення сутності / В. А. Гросул // Бізнес Інформ. - 2013. - № 7. - С. 236-242.
20. Гуторова О.О. Менеджмент організації : навч. посібник / О.О. Гуторова. – Х.: Харк. нац. аграр. ун-т. – Х.: ХНАУ, 2019. – 267 с.

21. Демчук О. М. Бухгалтерський облік в управлінні сільськогосподарськими підприємствами / О. М. Демчук, Н. І. Демчук, О. С. Ткаченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2019. - № 3. - С. 256-262.
22. Єгорова О. В. Нечіткі штрафні функції в задачі управління запасами з урахуванням товарних втрат / О. В. Єгорова, В. Є. Снитюк // Молодий вчений. – 2018. – № 5. – С. 228-234.
23. Житник Т. П. Ресурсний потенціал агропромислового підприємства як фактор стратегії підвищення його конкурентоспроможності / Т. П. Житник // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2018. - № 1. - С. 44-52
24. Загірянк М.В. Економіка підприємства: магістерський курс : підручник. Ч. 2 / М. В. Загірняк, П. Г. Перерва, О. І. Маслак. – Кременчук : ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2017. – 756 с.
25. Запасна Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л. С. Запасна – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96_33-37.pdf.
26. Заярна Н. М. Теоретичні аспекти управління товарними запасами на вищому рівні управління / Н. М. Заярна, Н. Р. Васюта // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2013. – Вип. 15. – С. 99-101.
27. Заяць Т.А., Краєвська Г.О. Економічна основа сільських поселень України та перспективи її зміцнення / Т. А. Заяць // Науковий журнал, Економіка України. – 2018. – № 9. – С. 78.
28. Збарський В. К. Ефективність використання матеріально-технічних ресурсів – неодмінна умова конкурентоспроможного господарювання / В. К. Збарський, Д. В. Єременко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2019. - № 3. - С. 27-32.

29. Зелінський Р. Л. Визначення інтегрального показника рівня фінансової безпеки / Р. Л. Зелінський // Управління розвитком. - 2013. - № 18. - С. 116-120. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_18_41.

30. Зінченко О. А. Інвестиційні ресурси: сутність, механізм залучення та роль в економічному розвитку підприємства / О. А. Зінченко, Д. О. Павліщій, Д. С. Зінченко // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. - 2019. - Вип. 33. - С. 50-57.

31. Зубар І.В. Розвиток кооперації малих фермерських господарств на основі світового досвіду / І. В. Зубар // Інноваційна економіка. – 2017. – № 4. – С. 54.

32. Калина А.В., Котвицький А.А. Економіка підприємства: навч. посібник / Університет сучасних знань. — К. : Знання України, 2019. — 323с

33. Кісь С. Я. Інтелектуальні ресурси підприємства: основні визначення і поняття / С. Я. Кісь // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 2(2). - С. 277-216

34. Литвишко Л. О. Управління товарними запасами підприємства в ринкових умовах / Л. О. Литвишко, І. І. Кельман // Проектування, виробництво та експлуатація автотранспортних засобів і поїздів. – 2013. – № 21. – С. 158-161.

35. Лучко М.Р. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2018 – 304 с.

36. Малюк С. О. Ресурси аграрного сектору економіки та їх використання на підприємствах сільських території : монографія / С. О. Малюк. - Миколаїв: Іліон, 2017. - 209 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 198-209

37. Мельник О. Г. Процес планування товарних запасів на підприємствах / О. Г. Мельник, М. Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 145-150.

38. Мельник О. М. Ресурси підприємства: концептуальні аспекти системи управління в умовах стійкого розвитку / О. М. Мельник // Науковий

вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 23(2). - С. 17-22.

39. Музиченко А. О. Аналітичне забезпечення управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / А. О. Музиченко ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. — К., 2010. — 20 с.

40. Назарук О. М. Зміст категорії "виробничі ресурси підприємства" в економічних дослідженнях / О. М. Назарук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 6(2). - С. 116-118.

41. Нестеренко В.Ю. Економіка виробництва: Конспект лекцій / В.Ю. Нестеренко, І.І. Токар. – Харків, 2012. – 154 с.

42. Нестеренко Є. Є. Методи обліку товарно-матеріальних запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід / Є. Є. Нестеренко // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 58-60.

43. Огієнко С. О. Ефективність стратегічного управління товарними запасами на торговому підприємстві / С. О. Огієнко, М. С. Гуща // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2016. – № 4(1). – С. 52-57.

44. Олініченко К. С. Деякі аспекти ефективності управління ресурсами підприємств / К. С. Олініченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 384-393.

45. Омельченко Л. С. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. – Маріуполь: ПДТУ, 2018. – 235 с.

46. Онокало В. Г. Оцінка ефективності діяльності підприємства: теоретичні аспекти / В. Г. Онокало // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2019. - Т. 24, Вип. 5. - С. 96-100

47. Основи менеджменту. Теорія і практика : Навч. посіб. / Г.Є. Мошек, І.П. Миколайчук, Ю.І. Палеха, Ю.В. Поканевич, А.С. Соломко, О.В. Коваленко, Н.В. Коваленко, В.С. Ціпуринда, Г.П. Сиваненко,

О.І. Белова; за заг. ред. проф. Мошека Г.Є. – Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. – 528 с.

48. Отенко І. П. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 156 с.

49. Очеретько Л. М. Аудит товарних запасів підприємств роздрібної торгівлі / Л. М. Очеретько, А. О. Подольська // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5. – С. 296- 302.

50. Пилипів Н. Поняття і сутність товарно-виробничих ресурсів / Н. Пилипів, М. Борисовський // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(3). – С. 303-307.

51. Поддубна Н. М. Товарні запаси роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації: економічна сутність та класифікація / Н. М. Поддубна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 226-232.

52. Сідорова Т. О. Удосконалення методики аналізу ресурсів сільськогосподарських підприємства / Т. О. Сідорова, Н. Б. Кащена, Г. Г. Лисак // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 23-30.

53. Соляник Л. Г. Оптимізація параметрів управління товарно-матеріальними запасами на промисловому підприємстві / Л. Г. Соляник // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2018. – № 1. – С. 16-24.

54. Тараненко Ю. В. Способи моделювання системи управління ресурсів підприємства/ Ю. В. Тараненко // Ефективна економіка. – 2017. – №9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4299>

55. Тищенко Т. І. Використання інноваційного потенціалу промислового підприємства : монографія / Західнодонбас. ін-т, ПрАТ "ВНЗ "Міжрегіон. акад. упр. персоналом". - Павлоград : ІМА-прес, 2019. - 165 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 155-165

56. Фінансовий менеджмент: підручник / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [А. М. Поддєрьогін, Н. Д. Бабяк М. Д. Білик та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 2-ге вид., перероб. – Електрон. текст. дані. – Київ : КНЕУ, 2019. – 534 с.

57. Хоменко Н. В. Ресурсів: проблеми обліку, контролю та звітності: [монографія] / Н. В.Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава: РВВ ПУСКУ, - 2008. – 153 с.

58. Чаплінський Ю. Б. Оцінка ефективності використання ресурсів підприємства / Ю. Б. Чаплінський, А. А. Чаплінська // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(3). – С. 450-457.

59. Чебанова Н. В. Трудові ресурси як важіль підвищення конкурентоспроможності підприємства / Н. В. Чебанова, О. П. Чебанова, С. В. Міхєнко //Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2018. - № 3. - С. 33-43

60. Чорна М. В. Модель оптимізації ланцюга поставок товарних ресурсів /М. В. Чорна // Агросвіт. - 2017. - № 6. - С. 3-6.

61. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько; Київський нац. ун-т. – 2-ге вид., стер. – Київ: Знання, - 2013. – 375с.

ГЛОСАРІЙ

1. **Бізнес-план** - являє собою результат досліджень і організаційної роботи, що має метою вивчення конкретного напрямки діяльності фірми (продукту або послуг) на певному ринку і в сформованих організаційно-економічних умовах.

2. **Валова продукція** - статистичний показник, який характеризує обсяг продукції народного господарства, сфер і галузей економіки, об'єднань і організацій в грошовому вираженні за певний період. Розраховується як сума добутку цін на обсяг продукції. Валова продукція, або валовий продукт - один з основних показників міжгалузевого балансу. Валова продукція - сума проміжного продукту і кінцевого продукту даної галузі.

3. **Валовий дохід** — частина вартості валової продукції підприємства, яка залишається після покриття всіх матеріальних витрат, або новостворена на підприємстві вартість як результат живої праці колективу підприємства.

4. **Валовий прибуток** - уся сума прибутку підприємства до здійснення платежів і відрахувань, вартісний вираз загального фінансового результату діяльності підприємства.

5. **Виробничий процес** - сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для виготовлення продукції.

6. **Виробничий цикл** — інтервал часу від початку до закінчення процесу виготовлення продукції.

7. **Витрати виробництва** - витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції. Розрізняють такі види: постійні ті, які не залежать від обсягів виробництва (напр., витрати на утримання будівель, адміністративного апарату, на обслуговування); змінні- безпосередньо пов'язані з обсягами виробництва (напр., витрати на придбання матеріалів, сировини, напівфабрикатів, оплату праці робітників); повні (загальні, валові) - сума постійних і перемінних витрат; прями- конкретні витрати, пов'язані з

ви-робництвом певної продукції (вони можуть бути віднесені безпосередньо на її собівартість); середні- величини витрат, що припадають на один виріб, на одиницю продукції за певний проміжок часу або на окрему партію товарів; експлуатаційні-пов'язані з експлуатацією устаткування, обладнання, машин, транспортних засобів, з використанням і застосуванням різних засобів ви-робництва й предметів господарського призначення.

8. **Джерела підвищення ефективності** - зростання продуктивності праці (економія витрат живої праці), зниження фондомісткості (капіталомісткості) і матеріаломісткості продукції, поліпшення використання природних ресурсів.

9. **Економічний ефект** - відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати виробництва на підприємстві.

10. **Експерт** (від латин, *expertus*- досвідчений) - кваліфікована людина, спеціаліст у певній галузі, якого залучають для консультацій щодо прийняття рішень, проведення експертизи наукових розробок.

11. **Ефективність** — відношення ефекту від здійснених заходів до витрат на ці заходи. Народногосподарська, бюджетна і комерційна, ресурсна, екологічна, економічна, фінансова, соціальна, соціально-економічна та ін. види економічної ефективності. Ефективність - досягнення найбільших результатів при найменших затратах живої та уречевленої праці.

12. **Ефективність виробництва** — економічний показник, що характеризує ступінь віддачі й раціональність організації господарської діяльності.

13. **Капітальні вкладення** - сукупність витрат матеріальних, трудових та грошових ресурсів, що спрямовуються на розширене відтворення основних фондів усіх галузей господарства та приватних осіб. До складу капітальних вкладень включають витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, інвентаря, інші капітальні роботи та витрати (проектно-дослідницькі, бурові роботи й т. д.). Фінансування капітальних

вкладень проводиться за рахунок асигнувань з державного бюджету, коштів підприємств, приватних осіб та кредиту.

14. **Мінімальний споживчий бюджет (МСБ)** — забезпечує нормальне відтворення робочої сили працездатних і нормальну життєдіяльність непрацездатних громадян. Цей показник відображає нижчу межу ціни робочої сили, що дає змогу підтримувати здоров'я і працездатність людини на нормальному рівні, котрий відповідає вимогам фізіології.

15. **Мотив** — спонукання до активності в діяльності особи, соціальної групи, спільності людей, пов'язане із прагненням задовольнити свої потреби.

16. **Мотивація** — вплив на поведінку людини для досягнення суспільних, групових і особистих цілей через матеріальні і моральні спонукальні заходи, а також організаційні (адміністративні) заходи.

17. **Нематеріальні ресурси** - це складова потенціалу підприємства, здатна приносити економічну користь протягом відносно тривалого періоду, для якої характерні відсутність матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання.

18. **Оборотні кошти** - сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування і забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

19. **Оборотні кошти** - сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування і забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

20. **Оборотні фонди** - частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються у кожному виробничому циклі, змінюють або ж повністю втрачають свою натуральну форму і переносять усю свою вартість на вироблену продукцію.

21. **Оптимізація** - 1) процес знаходження екстремуму функції, тобто вибір найкращого варіанта з багатьох можливих; 2) процес зведення системи до найкращого (оптимального) стану. Залежно від виду критеріїв

оптимальності й обмежень моделі, що застосовуються, розрізняють скалярну і векторну оптимізацію, стохастичну оптимізацію та інші.

22. **Основний капітал** - узагальнюючий показник, що характеризує в грошовому виразі увесь капітал підприємства, компанії (як фізичний, так і грошовий). Включає довгофункціонуючі матеріальні цінності (земельну власність, будівлі, устаткування), фінансові вкладення (власні цінні папери, вкладення в інші підприємства, борги інших підприємств), нематеріальні активи (патенти, ліцензії, товарні знаки, проекти).

23. **Основні засоби** - сукупність засобів праці, що діють протягом тривалого періоду й у процесі виробництва (відтворення) поступово переносять свою вартість на виготовлений продукт. Вони відображають рівень розвитку продуктивних сил. До них належать земля, виробничі споруди, технічні й транспортні засоби, машини та обладнання. Обраховуються у вартісному виразі.

24. **Прибуток** - 1) частина виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства; 2) чистий дохід від виробничої та комерційної діяльності підприємства; 3) різниця між ціною, за якою продають товар, і витратами на його виробництво. Максимум прибутку - один з поширених критеріїв оптимальності в задачах планування діяльності підприємств. Прибуток повинен стати основним показником оцінки роботи підприємств, оскільки він відображає розмір економічного ефекту.

25. **Природно-ресурсний потенціал** - фактор розміщення продуктивних сил, що включає природні ресурси і природні умови, які можуть бути залучені в господарську діяльність за певних умов.

26. **Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів** - досягнення максимальної ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів при існуючому рівні розвитку техніки та технології і одночасному зниженні технологічного впливу на навколишнє середовище.

27. Раціональне використання ресурсів - досягнення максимальної ефективності використання ресурсів у господарстві за існуючого рівня розвитку техніки та технології з одночасним зниженням техногенного впливу на навколишнє середовище.

28. Реальні доходи — загальна сума грошових доходів, скоригована з урахуванням зміни споживчих цін.

29. Резерви підвищення продуктивності праці — це невикористані можливості економії затрат праці (як живої, так і уречевленої), які виникають унаслідок дії тих чи інших факторів (удосконалення техніки, технології, організації виробництва і праці тощо). Рівень продуктивності праці залежить від ступеня використання резервів. Резерви можуть оцінюватися в абсолютних і відносних величинах.

30. Реін'єкція - повернення найчастіше високомінералізованих рідин у аквавульфери після термічного використання з метою охорони навколишнього середовища чи підтримування стабільності підземного резервуара. Для підтримування стабільності підземного резервуара іноді необхідно вводити додатковий об'єм води.

31. Рентабельність — 1) відносний показник ефективності роботи підприємства, виражений у процентах. У загальній формі він обчислюється як відношення прибутку до витрат; 2) (від лат. *rentabel* - дохідність, прибутковість) показник ефективності виробництва на підприємстві, об'єднаннях та інших ланках народного господарства.

32. Ресурси - Цінності, запаси, можливості, джерела доходу в державному бюджеті. У загальному вигляді ресурси поділяють на природні та економічні (матеріальні, трудові, фінансові).

33. Ресурси відновлювальні - виробничі ресурси, які можуть бути відновлені (робоча сила, устаткування тощо).

34. Ресурси вторинні - відходи, що виникають у процесі виробничого та особистого споживання матеріалів і виробів, які можуть бути

утилізовані й використані при виробництві нової продукції. Для цього необхідно поліпшувати організацію заготовки відходів виробництва й супутніх товарів, розвивати потужності збору, утилізації і переробки вторинних ресурсів, у т. побутового сміття, склопосуду, синтетичних пакувальних матеріалів тощо. Це сприяє також забезпеченню екологічно чистого середовища.

35. Ресурси вторинні матеріальні - матеріали і вироби, які після первинного використання можуть застосовуватись пов-торно у виробництві як вихідна сировина або вироби. Р.в.м. Є джерелом додаткових матеріально-технічних ресурсів, яке попов-нюється за рахунок відходів виробництва і споживання продукції.

36. Ресурси економічні - джерела забезпечення виробництва, включаючи природні, трудові, інформаційні, фінансові тощо.

37. Ресурси економічні - джерела і засоби забезпечення виробництва. Поділяються на природні (сировинні, геофізичні), трудові (людський капітал), капітальні (фізичний капітал), оборотні засоби (матеріали), інформаційні ресурси, фінансові (грошовий капітал). Однак такий поділ не є строго однозначним.

38. Ресурси матеріальні і сировинні - сукупність засобів та предметів праці, які має країна для здійснення процесу виробництва; розмір складається з запасів сировини, матеріалів, устаткування та обладнання до монтажу, з обсягу виробництва їх протягом усього періоду та сировини, що надходить за імпортом.

39. Ресурси природні - тіла і сили природи, які можуть бути використані для задоволення потреб суспільства.

40. Ресурси рекреаційні - об'єкти і явища природного походження, які можуть бути використані для лікування, оздоровлення, відпочинку і туризму.

41. Ресурсовикористання - Природне або цілеспрямоване використання (витрата) ресурсів різноманітних видів (матеріальних, енергетичних, інтелектуальних, трудових, інформаційних фінансових, часових та інших - первинних і вторинних, традиційних і нетрадиційних) на стадіях життєвого циклу об'єкта (виробу, продукції, процесу) та під час надання послуг на певному рівні розвитку суспільства.

42. Ресурсоємність продукції, робіт та послуг - Сукупність структурно-технічних властивостей, що визначають можливість виготовлення продукції, ремонту і утилізації, а також виконання робіт та надання послуг з установленими витратами та втратами ресурсів у технологічних циклах. Визначає показники ресурсовикористання та ресурсозбереження.

43. Ресурсозбереження - Діяльність (організаційна, економічна, технічна, наукова, практична, інформаційна), методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямовані на раціональне використання та ощадне витрачання ресурсів. Розрізняють енергозбереження та матеріалозбереження.

44. Ресурсозбереження - один з важливих напрямів підвищення ефективності виробництва на основі раціонального, економного використання усіх видів ресурсів.

45. Ресурсомісткість продукції, робіт та послуг - Сукупність системно-структурних властивостей, що характеризують склад та вміст зосереджених у продукції, роботах та послугах ресурсів певного виду за даного рівня розвитку суспільства.

46. Ресурсоощадність продукції, робіт та послуг - Сукупність експлуатаційних властивостей, що характеризують технічну досконалість продукції, а також робіт і послуг за рівнем витрачання та використання різноманітних ресурсів з досягненням певного корисного ефекту в заданих

умовах функціонування. Визначає показники ресурсовикористання та ресурсозбереження.

47. Собівартість продукції - грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість продукції (робіт, послуг) - виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут.

48. Технічна криза – найчастіше причиною є незадовільний рівень матеріально-технічної бази (обладнання), моральне та технологічне старіння основних засобів, їх псування або загибель, неефективне використання, що обумовлює неспроможність вироблення продукції, адекватної потребам ринку.

49. Трудовий потенціал — це сукупність кількісних і якісних характеристик, здібностей і можливостей трудоактивного населення, які реалізуються в межах і під впливом існуючої системи відносин.

50. Трудові ресурси — це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності. До трудових ресурсів належить населення в працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів та непрацюючих осіб, які одержують пенсію на пільгових умовах.

51. Трудомісткість — це показник, який характеризує затрати часу на одиницю продукції (обернена величина виробітку). Розрізняють технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування виробництва, виробничу трудомісткість, трудомісткість управління виробництвом, повну трудомісткість.

52. Умови праці — це сукупність взаємозв'язаних виробничих, санітарно-гігієнічних, психофізіологічних, естетичних і соціальних факторів конкретної праці, обумовлених рівнем розвитку продуктивних сил суспільства; визначають стан виробничого середовища та впливають на здоров'я і працездатність людини.

53. Фактори підвищення продуктивності — це рушійна сила, суттєва причина, що впливає на певний процес або явище та змінює рівень і динаміку продуктивності. Розрізняють дві основні групи факторів продуктивності: зовнішні та внутрішні. Фактори, які визначають підвищення продуктивності праці: матеріально-технічні, організаційно-економічні, соціально-психологічні.

54. Фондовіддача - 1) показник ефективності використання основних виробничих фондів. Обчислюється як відношення річного обсягу валової (товарної) продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів; 2) обсяг виробництва продукції на одиницю вартості основних виробничих фондів, або відношення продукту до засобів праці.

55. Фондомісткість - вартість основних виробничих фондів, що припадає на одиницю обсягу виробництва продукції.

56. Фондоозброєність — економічний показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, величину основних виробничих фондів, які використовує один працівник. $F03 = F_{осн} / P$, де P - середньоспискова кількість працівників за період.

57. Якість товару - ступінь досягнення встановленого технічного рівня при виробництві кожної одиниці товарної продукції.